MANUALI HOEPLI

G. STANLEY JEVONS
Professore di Economia Politica nell'Università di Londra

ECONOMIA POLITICA

TRADOTTA PER CURA DEL

Prof. LUIGI COSSA
della R. Università di Pavia

RIVEDUTA ED AGGIORNATA IN RELAZIONE AI VIGENTI PROGRAMMI ED AI PROGRESSI DELLA SCIENZA

DAL

Prof. VINCENZO TOSI
Preside nei R. Istituti Tecnici

NONA EDIZIONE MIGLIORATA

ULRICO HOEPLI
EDITORE LIBRAIO DELLA REAL CASA
MILANO

1926

PREFAZIONE ALLA OTTAVA EDIZIONE

Non so se l'Editore, nell'affidarmi l'incarico di «rivedere e aggiornare» *questo Manuale – uno dei primi della gloriosa serie – mi abbia reso più grande onore o addossata più grave responsabilità.*

Un libro, che porta sul frontispizio abbinati i nomi illustri del Jevons e del Cossa, poteva essere ritoccato solo con la misurata ponderazione e la rispettosa cura del restauratore, rievocante di fra le diradate caligini del tempo il primitivo splendore del capolavoro intatto!

L'accoglienza che farà il pubblico al volumetto, dirà se e fino a qual punto io sia riuscito nell'intento. Frattanto, mi si conceda di esporre qui, succintamente, i criteri cui mi sono inspirato ed il metodo seguito nel lavoro.

Distinguo la revisione dall'aggiornamento.

La prima è stata condotta sulla scorta della decimoquarta ristampa dell'originale inglese, edita da Macmillan & C. di Londra nel 1920.

Il Cossa, quando nel 1880 «colla cooperazione del «suo» ottimo scolaro dottor Achille Loria» (*l'attuale insigne titolare della cattedra di economia nell'Ateneo Torinese*), *condusse a termine la traduzione del* «Primer», *si attenne* «fedelmente al testo originale» *anche e soprattutto perchè intese mostrare come all'economia,*

scienza che allora poteva considerarsi «prevalentemente inglese», *bene si attagliassero* «gli esempi, le forme ed il modo di esposizione, che sono familiari agli scrittori di quella nazione» (1). *Nè, del resto, avrebbe potuto arbitrarsi di fare altrimenti, trattandosi di opera contemporanea, assai nota e lodata, la cui revisione era, quando mai, di spettanza esclusiva dell'autore.* «Le mie considerazioni sulle origini della rendita – *avvertiva, infatti, quest'ultimo fin dal* 1879 – quali furono stampate nella prima edizione, sono erronee e l'intero passo ha bisogno di essere rielaborato» (2).

Oggi, a quasi mezzo secolo di distanza, queste ragioni hanno perso il loro valore. Nè l'economia può dirsi più «scienza prevalentemente inglese», *nè sopravvivono motivi per cui si debba sacrificare ad una rigida fedeltà formale una più intima e profonda fedeltà spirituale.*

Il libriccino del Jevons è, e vuole essere, improntato ad un carattere «veramente e sanamente popolare», *prefiggendosi lo scopo (e sono sue parole)* «di esporre i veri della scienza economica in una forma conveniente all'istruzione elementare» *per* «diffondere, con ogni mezzo, in tutte le classi della popolazione i principî di questa scienza» (3). *Si tratta, dunque, di opera di volgarizzazione e, tutto ciò che valga ad accostarla ai nostri tempi, ai nostri gusti ed alla nostra mentalità, le accresce efficacia e forza persuasiva. Lo scrittore è inglese, ma il lettore è italiano: ed è rendere servizio al primo l'esporne il pensiero in termini tali e con tali esempî che il lettore compiutamente lo afferri. Perciò, pur attenendomi alla diligente traduzione del Cossa, non mi sono fatto scrupolo di rimuoverne quelle monotone ripetizioni di vocaboli, che attestavano dell'esotismo*

---

(1) *Prefazione del traduttore alla Prima Edizione del presente Manuale.*
(2) JEVONS W. S.: *The theory of political economy.* II Ed., Preface.
(3) JEVONS W. S.: *Primer of political economy,* Preface.

del libro, ed anche di modificarne intieri periodi, quando l'infedeltà abbia avuto a premio una maggiore chiarezza. Littera enim occidit, spiritus autem vivificat! *Così mi è avvenuto, per render più facile e suggestivi gli esempî, di barattare le iarde in metri, gli scellini in lire, la birra in vino e le città o regioni del Regno Unito in quelle della nostra Italia.*

A più grandi audacie doveva condurmi l'aggiornamento. I libri stanno fermi e la scienza cammina. E' vero, come attesta il Graziani, che « l'edificio granitico eretto dai classici è nelle sue basi sostanziali intatto » (1): *ma se ciò può giustificare il proposito di rammodernare un libro, che ha visto la prima volta la luce nel* 1878, *non autorizzerebbe certo oggi, dopo tanto travaglio di tempi e di eventi, a ristamparlo tal quale.*

L'aggiornamento implica tre ordini di provvedimenti: soppressione di parti antiquate, ritocco di parte variate, aggiunta di parti mancanti.

Le soppressioni sono state poche. Il Jevons era un precursore ed aveva già, per suo conto, fatto giustizia di molte idee allora correnti ed oggi inesorabilmente invecchiate. Qua e là ho sfrondato qualche accenno a fatti o a persone troppo da noi lontane; ho riassunto o, addirittura, tralasciato qualche paragrafo di scarso interesse per lo studioso italiano (2): *in tutto, una decina di paginette omesse.... Ed è questa, ritengo, rassicurante conferma della magnifica freschezza del libro!*

Anche le modificazioni sono state contenute entro limiti rigorosi. Le più importanti riguardano l'ordine della esposizione. Sulla soglia del volumetto, il Jevons accenna ad una ripartizione – «natura, consumo, produzione e distribuzione della ricchezza» – *ma, nel*

---

(1) *Prefazione all'Economia Sociale* del Cossa.

(2) Segnatamente quelli riguardanti il tradeunionismo professionale, la lira sterlina, l'economia rurale in Inghilterra, le imposte nel Regno Unito.

fatto, ne tiene poco conto e la trattazione si svolge promiscua. Per ragioni prevalentemente didattiche, mi è sembrato opportuno inquadrare la materia nella classica quadripartizione – produzione, distribuzione, circolazione, consumo – *comunemente accolta. Ben so che anch'essa è arbitraria e convenzionale, in quanto, per comodità di studio, considera come separati e disgiunti fenomeni i quali nella vita si mostrano indissolubilmente intrecciati e connessi: ma presenta pur sempre il duplice pregio di dare un concetto, per quanto possibile, organico della disciplina e di facilitare il riferimento ad altre opere più ponderose. Il Jevons stesso, la qualifica* «la divisione più fondamentale della scienza» (1) *e riconosce il consumo essere* «solo scopo e fine ultimo della produzione» (2): *parimenti risponde ad un suo concetto l'aver anteposto la teoria del valore allo svolgimento delle singole parti* (3). *In conseguenza di tale riassetto, ottenuto con pochi spostamenti, l'argomento delle imposte, che l'autore aveva collocato, un po' a controvoglia, nel titolo della distribuzione* (4), *ha trovato più acconcia sede in quello del consumo, previe le modificazioni rese indispensabili dalle differenze tributarie fra i due paesi.*

Il Jevons, secondo l'uso degli scrittori inglesi, non sempre distingue esattamente fra imprenditore e capitalista, fra profitto e interesse: è stata mia cura di differenziare in ogni caso i due ordini di persone e di redditi. Così pure ho attenuato alcune affermazioni troppo recise, in contrasto colle vedute odierne e coi successivi accertamenti della scienza, segnalando con opportune note la rettificazione.

---

(1) *The theory of political economy.* II Ed., Preface.

(2) *The principles of economics*, pp. 35 e 45.

(3) Ibidem, p. 49.

(4) «But taxation may come, *perhaps*, under the head of distribution». *Primer*, p. 11.

Maggiori cure ha richiesto il completamento. «Gli stretti confini che mi sono imposto – avverte l'autore (1) *– mi hanno reso impossibile il trattare tutta la scienza in modo soddisfacente; ho dovuto anzi sopprimerne completamente alcune parti e sorvolare su altre, affine di serbare maggior spazio a certi argomenti.... che mi sono parsi più utili e più importanti per i miei lettori». Per colmare tali lacune, sicchè il libro appaghi in modo sobrio ma completo – così com'è nell'indole di questi Manuali – le legittime esigenze del lettore, ho ritenuto ovvio attingere alla stessa fonte, in guisa da completare, per quanto possibile, Jevons con Jevons. Più specialmente, per la teoria del valore e per la distribuzione, mi sono giovato di* «The Theory of political economy» (2), *ricavandone anche taluni suggestivi diagrammi; per la circolazione, di* «Money and the mechanism of exchanges» (3) *e, per certi argomenti della produzione e del consumo, di* «The principles of economics, a fragment of a treatise on the industrial mechanism of society» (4). *Da queste opere, più che periodi e parole, ho tratto pensieri, considerazioni ed esempi; fermo nel mio proposito di essere fedele allo spirito piuttosto che alla lettera.*

I volumi del Jevons non dovevano però soccorrermi sempre ed in tutto. Ad esempio, date le attuali esigenze

---

(1) *Primer:* Preface.

(2) III Ed. Macmillan & C., London, 1888. Della I Ed., apparsa nel 1871, esiste una traduzione italiana inserta nel 2° vol. della Serie III della Biblioteca dell'Economista, diretta dal Boccardo (1878); della II Ed. inglese, notevolmente accresciuta, pubblicata nel 1879, si ha una buona traduzione francese di H. E. BARRAULT e M. ALFASSA (V. Giard & E. Brière, Paris, 1909).

(3) VIII Ed. C. Kegan Paul & C., London, 1887. Della I Ed., uscita nel 1875, è pure stata eseguita la traduzione italiana (*Biblioteca scientifica internazionale*, Vol. 6°, Dumolard, Milano, 1876).

(4) Ed. postuma, Macmillan & C., London, 1905. Non mi risulta ne esistano versioni.

scolastiche e culturali, non si poteva passare sotto silenzio l'argomento della popolazione. Ora, in quella tanta parte dell'opera dello scrittore inglese che mi è nota, non ho trovato in proposito che la seguente affermazione: « La dottrina della popolazione è stata sistematicamente da me tralasciata, non perchè io metta affatto in dubbio la sua verità e la sua considerevole importanza, ma perchè essa non costituisce una parte del problema dell'economia » (1). *Per contro, nei* « Principles » *egli divisava dedicarle un intero capitolo, il XLVIII, di cui, purtroppo, non ci ha lasciato che il titolo. In questo e in consimili casi ho dovuto, dunque, valermi di altre fonti; le quali ho tenuto anche presenti nel ritoccare i singoli argomenti, in armonia cogli studi posteriori e coi progressi della scienza. L'indole delle nozioni aggiunte, oggimai di dominio universale, mi dispensa da pedantesche citazioni. Dirò solo che mi sono più particolarmente servito (com'era naturale) di altre mie precedenti pubblicazioni scolastiche* (2) *e che i paragrafi così inseriti nel testo sono una trentina* (3).

Una parola sul metodo seguito.

Sarebbe stato mio desiderio rispettare l'originale, postillandolo con chiose ed aggiunte: se non che le note a piè di pagina, troppo diffuse e spesso dissenzienti dal testo, avrebbero dato l'impressione di due trattazioni

---

(1) *Theory of political economy*, Chap. VIII.

(2) Cfr. VINCENZO TOSI: *Economia industriale*, II Ed., Hoepli, Milano, 1924; *Istituzioni di Commercio*, III Ed., Giusti, Livorno, 1924; e, per il capitolo XXV sulla popolazione, *Statistica metodologica ed applicata*, III Ed., Lattes & C., Torino, 1926.

(3) Più precisamente: 12 (servigi); 42 (capitali lucrativi); 47-51 (imprese); 73 (legislazione sociale); 78 (compensi crescenti); 82 (mezzadria); 87-88 (concorrenza e monopolio); 105-107 (borse, commercio e trasporti); 122 (assicurazioni); 124-128 e 130-131 (sistema tributario); 132-135 (popolazione). Altri paragrafi contengono aggiunte parziali: le più ampie sono ai numeri 3, 22, 24, 54, 75, 95, 99, 101, 108, 120 e 121.

collaterali, con scapito grande della chiarezza e della organicità, doti precipue in un libro che vuol essere elementare. Mi sono visto, pertanto, costretto a rielaborare l'intero Manuale, in guisa da introdurvi i mutamenti ed i completamenti indispensabili, senza tuttavia modificarne le linee generali e le finalità.

Va da sè, che alle varianti sostanziali han fatto riscontro le necessarie varianti nella forma: i capitoli sono saliti da 16 *a* 25, *i paragrafi da* 100 *a* 136, *e l'edizione si è arricchita di alcuni grafici, dei sommari e del relativo indice.*

Questo lavoro, così com'è stato condotto, non può sfuggire ad un duplice ordine di opposte critiche.

Gli uni troveranno che ho troppo osato nel ritoccare, con mano profana, le venerande pagine del Maestro. Mi sia consentito rispondere colle sue stesse parole: « In scienza ed in filosofia nulla deve essere tenuto per sacro » (1). *D'altronde, il* Primer *appartiene oggimai alla storia. L'erudito può consultarlo nella integra edizione inglese o nella fedele versione del Cossa, di cui l'Hoepli ha diffuso in Italia parecchie migliaia di copie. Questa, che qui presento, è ancora una edizione del* Primer, *ma tale da soddisfare alle odierne esigenze, in quanto, rimossa con cura dall'opera ogni traccia del travaglio del tempo, ne conserva la parte viva e sostanziale, a istruzione e diletto delle nuove generazioni di lettori.*

Altri riterrà forse che io abbia troppo poco osato. Messo sulla via del rifacimento, si poteva dare al libro un tono e un aspetto più francamente moderni, in armonia coi recentissimi studi e coi recentisimi tempi. Ma, a parte ogni altra considerazione, io non ho inteso di rifar l'opera secondo le direttive o la moda dell'ultimissima ora, sibbene rammodernarla quel tanto che le

---

(1) *Theory of political economy*, Chap. VIII.

consentisse di propagandare, con rinnovata fortuna, il suo patrimonio di dottrina e di buon senso. Nè temano i giovani di apprendervi nozioni sorpassate. La scienza si muove con ritmo e respiro secolari. Se rileggiamo il capolavoro di Adamo Smith (1), *misurati su quel metro, gli ulteriori progressi ben ci appaiono, qual sono, piccole varianti del grande edificio. Poichè, diceva con antica saggezza il Machiavelli,* « mi pare che tutti li tempi tornino e che noi siam sempre quelli medesimi! ».

Fra tante contrapposte difficoltà, non mi lusingo di aver fatto opera perfetta: ho però coscienza di aver fatto opera diligente, mosso dal desiderio di conservare alla gioventù studiosa il sussidio di un libro, per molti lati pregevole e utile, quale è il Jevons-Cossa.

Savona, 31 Luglio 1924.

VINCENZO TOSI.

(1) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776): la versione italiana è inserita nella *Biblioteca dell'Economista* (Serie I, Vol. 2°, Torino, 1850).

PREFAZIONE ALLA NONA EDIZIONE

L'esito lusinghiero della precedente edizione – esauritasi in men d'un anno – mi conforta a ritenere che quest'operetta, così come fu da me rielaborata, risponda ancora bene alle odierne esigenze della scuola e della cultura.

Perciò in questa nuova edizione ne ho lasciato sostanzialmente intatto contenuto e ordinamento, volgendo ogni mia cura a rimuoverne le inesattezze, a chiarirne le oscurità, a migliorarne la forma – scostandomi qua e là dal vecchio testo inglese nell'intento di rendere il Manuale viemmeglio consono all'uso moderno e italiano.

San Pier d'Arena, 31 Luglio 1925.

VINCENZO TOSI.

GUGLIELMO STANLEY JEVONS E LUIGI COSSA

CENNI BIOGRAFICI.

Guglielmo Stanley Jevons (pron.: Givons), l'autore di quel *Primer of political economy* da cui è ricavato il presente Manuale, nacque a Liverpool nel 1835, da un negoziante in ferro, ed ebbe fra i suoi ascendenti materni lo storico Guglielmo Roscoe, noto per pregevoli lavori su Leone X e su Lorenzo il Magnifico.

Addottrinatosi nelle scienze fisiche e matematiche, il Jevons, ancora giovinetto, si trasferiva a Sidney, in Australia, ove rimaneva ben cinque anni, impiegato presso quella zecca.

Ritornato in patria nel 1859, vi intraprendeva lo studio delle scienze filosofiche e morali e, nel 1866, assumeva l'insegnamento della logica e dell'economia politica nel collegio *Owen* di Manchester. Dieci anni dopo, veniva chiamato a succedere al Cairnes nella cattedra di economia politica presso l'*University College* di Londra.

Il 13 Agosto 1882, quarantaseienne appena, nel pieno vigore della sua pensosa maturità, affogava miseramente a Bexhill, quando la scienza molto ancora poteva attendere da un uomo, che (per adoperare le parole del Cossa) « alle doti di logico eminente, di esperto matematico e di acuto economista, associava una straordinaria attitudine alle osservazioni statistiche ».

Profondo conoscitore delle opere dei primi economisti inglesi e francesi, pioniere della teorica pura, scrittore autorevole

su argomenti pratici della più varia indole, egli ha lasciato, oltre ad importanti lavori di contenuto filosofico, una lunga serie di monografie e di articoli di carattere economico su la circolazione e la finanza, lo Stato in rapporto al lavoro, i metodi della riforma sociale, la questione del carbone, le crisi commerciali, ecc. Ma il suo contributo maggiore di originalità e di pensiero lo ha dato nei tre volumi, già da noi citati nella Prefazione, intitolati *La teorica dell'economia politica*, *La moneta e il meccanismo dello scambio* e *I principii dell'economica*; libro, quest'ultimo, ch'egli considerava come *the work of his life*, il compito della sua vita, destinato ad accogliere «il frutto di 30 o 35 anni di assidue meditazioni» e che la prematura tragica morte ha interrotto, quando ne erano stati abbozzati appena una ventina di capitoli sui 72 progettati.

Senza azzardare un giudizio critico sull'opera del Jevons, che sarebbe qui fuori di posto, ricordiamo come a lui si riconosca il merito precipuo di aver impresso agli studii economici un nuovo indirizzo, dando vita, insieme a Leone Walras, a quella economia matematica, che tanto doveva giovare ai progressi della scienza.

***

Luigi Cossa, il traduttore, nato a Milano il 22 Maggio 1831, è deceduto nel 1896 a Pavia, dopo aver tenuto in quella Università la cattedra di economia politica per quasi un quarantennio.

La sua fama di economista insigne riposa, più che sulla quantità, sul non comune valore delle opere, nelle quali non sai se più ammirare la profondità della dottrina, il rigore del metodo, la sicurezza del giudizio o la castigata misura dell'espressione.

Dotato di una mente limpida e sintetica, sdegnoso di ogni ingombrante erudizione, egli sembra aver pesato sulla bilancia dell'orafo ogni parola, prima d'incastonarla in quei suoi periodi, tersi e sfaccettati, in cui il pensiero è espresso e graduato con matematica precisione.

Oltre ai *Saggi di economia politica* (raccolta di varie memorie apparse in periodici scientifici), egli ha lasciato una magistrale *Introduzione allo studio dell'economia politica* e quei due volumetti, *Primi elementi di economia sociale* e *Primi elementi di scienza delle finanze*, che hanno avuto l'onore di edizioni numerosissime e che sono ben noti e apprezzati anche fuori d'Italia. L'*economia sociale* è stata tradotta in tutte le lingue del mondo civile, perfino in cinese!

Nè occorre altra parola, poichè le opere del Cossa, aggiornate con affettuosa cura dal Graziani ed edite dall'Hoepli, sono tuttodì vive e vitali: non è il caso di tesserne un postumo elogio, ma solo di additarle al lettore, il quale potrà in esse trovare sostanzial nutrimento ai proprii studii.

V. T.

INDICE-SOMMARIO

PARTE II.
PRODUZIONE DELLA RICCHEZZA

PARTE III.
DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA

PARTE IV.

CIRCOLAZIONE DELLA RICCHEZZA

PARTE V.

CONSUMO DELLA RICCHEZZA

PARTE PRIMA
NOZIONI PRELIMINARI

CAPITOLO I

INTRODUZIONE

1. Che cosa è l'economia politica? – 2. Errori intorno all'economia politica – 3. Importanza dell'economia politica – 4. Divisione della materia. – 5. Metodo logico dell'economia politica. – 6. Com'è sorta la scienza economica.

1 - Che cosa è l'economia politica? – Anzitutto conviene precisare quale sia il contenuto della disciplina di cui vogliamo occuparci.

Si suole dire che l'*economia politica è la scienza della ricchezza*.

Questa definizione ha il merito della concisione, ma non è del tutto chiara nè del tutto esatta: perciò necessita di qualche spiegazione.

Non è chiara, diciamo, perchè impiega la parola *ricchezza*, la quale ha in economia un significato diverso da quello usuale, come meglio vedremo nel capitolo seguente.

E neppure è esatta, perchè si potrebbe intendere che la nostra disciplina abbia per oggetto la ricchez-

za, studiata come materia; sia, in altre parole, una scienza naturale, come la tecnologia.

Invece, no: l'economia politica tratta della ricchezza considerata come mezzo per il soddisfacimento degli umani bisogni: ne indaga la natura; osserva come gli uomini si comportino per produrla in più gran copia, per ripartirsela fra loro e per consumarla nel modo ritenuto migliore, avendo sempre cura di conseguire il massimo risultato con il minimo sforzo.

È dunque una *scienza sociale* (alla stessa stregua della morale e del diritto) in quanto si occupa non delle cose in sè stesse, ma dei rapporti che, a proposito delle cose, sorgono fra gli uomini conviventi in società.

Per questo il nostro Romagnosi – seguito dal Cossa e da altri – ne ha meglio precisato il significato definendola: *la dottrina dell'ordine sociale delle ricchezze*.

Non è, del resto, facile formarsi un criterio esatto di una scienza senza prima conoscere gli argomenti dei quali essa si occupa. Diremo dunque che l'economia politica tratta della ricchezza delle nazioni; indaga le cause che fanno un paese più dovizioso e più prospero di un altro; addita i mezzi per migliorare, nei limiti del possibile, le condizioni della popolazione, per elevare i compensi del lavoro e il tenore di vita: in una parola, mira a promuovere, per i singoli e per la collettività, il *massimo benessere*.

Altre scienze si propongono lo stesso fine. Così la meccanica mostra come si ottenga la forza e come venga adoperata mediante le macchine. Così la chimica insegna il modo di produrre delle sostanze utili: ad esempio, quali leggiadri colori, quali profumi ed olii si possano estrarre dai ributtanti rifiuti della lavorazione del gas. L'astronomia è necessaria alla navigazione degli oceani. La geologia ci guida nella ricerca di minerali e di metalli.

Tendono, del pari, a promuovere il benessere dell'umanità diverse scienze sociali. Così la morale ci addita la via del dovere e della virtù. La giurisprudenza tratta dei diritti delle persone e del modo con cui possono essere meglio definiti e tutelati da giuste leggi. La filosofia politica istituisce ricerche sulle diverse forme di governo e sui vantaggi propri di ciascuna. La medicina accerta la cagione delle malattie. La statistica raccoglie ogni sorta di fatti relativi allo stato delle società.

Tutte queste scienze sono utili, perchè ci insegnano come possiamo mantenerci sani e diventare più ricchi e saggi.

Ben distinta però da esse ci appare la economia politica, la quale, per concorde giudizio, assolve due compiti od uffici distinti, e cioè: 1º ricerca le leggi generali e permanenti che regolano i fenomeni economici; 2º suggerisce i principii direttivi cui debbono uniformarsi individui e governi per il conseguimento del sopra ricordato benessere.

Il primo ufficio è assoluto ed astratto: i fenomeni sono studiati nella loro essenza e nelle loro cause, prescindendo dalle mutabili condizioni di tempo e di luogo, per metterne in luce le uniformità sostanziali o *leggi naturali*, cui le azioni umane nel loro complesso obbediscono, come la materia obbedisce alle leggi fisiche. A tale proposito è opportuno avvertire che le leggi naturali, più spesso di quelle fisiche, vanno soggette ad apparenti *eccezioni*, determinate dalla complessità dei fattori sociali e dalla loro interdipendenza. Ciò non ne infirma la esistenza. Come ben dice il Pareto, una piuma portata in alto dal vento non smentisce la legge di gravità.

Il secondo ufficio, invece, è relativo e concreto: consiste nel fornire precetti, nel proporre riforme, nel far previsioni condizionate e nell'additare al-

l'uomo di governo, al legislatore, all'industriale la via da seguirsi, secondo le peculiari condizioni di tempo e d'ambiente, per la soluzione dei problemi che si presentano nella vita economica.

Il volgo rimprovera facilmente all'economia politica di *occuparsi esclusivamente della ricchezza*, mentre vi sono molte cose migliori come la virtù, gli affetti, la generosità; e vorrebbe anteporre lo studio di questi beni a quello della ricchezza. Poichè un uomo arricchitosi con traffici disonesti o colla sordida avarizia, può mostrarsi poco virtuoso e poco benefico, si vorrebbe per ciò solo condannare la scienza della ricchezza.

Questi accusatori male intendono il compito dell'economia politica. Nè veggono che, per ben imparare, è necessario fare una cosa alla volta e che non è possibile apprendere contemporaneamente tutte le scienze sociali. Nessuno muove rimprovero all'astronomia perchè tratta soltanto dei corpi celesti o alla matematica perchè si occupa solo dei numeri e delle quantità. E, per vero, sarebbe molto strana una scienza universale che tutte insieme comprendesse l'astronomia, la geologia, la chimica, la fisica, la fisiologia, ecc. È necessario, adunque, che siano molte le scienze fisiche e molte le sociali, e che ciascuna tratti dell'oggetto suo specifico e non delle cose in generale.

È bensì vero che, in tempi recenti, si è tentato di ricondurre ad unità le differenti scienze sociali nella così detta *sociologia:* ma essa è tuttora in uno stadio embrionale. Per contro, si accentua un movimento opposto di specializzazione, per il quale, nel seno stesso di ogni scienza, si formano delle scienze nuove.

Così, per limitarci all'economia politica, si nota un doppio ordine di suddivisioni, le une determinate dal soggetto, le altre dalla maniera in cui viene trattato. La maniera può essere teorica, empirica, sto-

rica, pratica: il soggetto riguardare l'industria, il commercio, la tenuta delle terre, la banca, la finanza, ecc. Sono altrettante discipline che si formano – politica economica, storia economica, economia industriale, commerciale, agraria, scienza bancaria, scienza delle finanze, ecc. – le quali, pur avendo in comune alcuni principii generali, aspirano ad autonomia.

2 - Errori intorno all'economia politica. – Molti errori si commettono in materia economica anche da parte di persone che avrebbero obbligo di meglio conoscere i dettami della scienza. Troppo spesso avviene anzi che queste persone si illudano di possedere perfettamente le necessarie nozioni economiche senza averle studiate mai.

Nessuno, dotato dell'ordinario buon senso, osa contraddire un chimico intorno alla chimica o un astronomo intorno alle eclissi od un geologo intorno alle roccie ed ai fossili; invece tutti hanno la loro brava opinione sull'andamento del commercio, sull'effetto degli alti salari, sul danno di un lavoro troppo a buon mercato e su qualsiasi altra questione d'importanza sociale. Costoro non si avvedono che queste materie sono più difficili della chimica, dell'astronomia e della geologia, e che una vita intiera di studio non è sufficiente a metterci in grado di parlare di esse con perfetta conoscenza. E per di più quelli che non hanno mai studiata l'economia sono di solito i più temerari.

Sta il fatto che, come in passato furono spregiate le scienze fisiche, vi è ora verso l'economia politica una specie di antipatia e d'intolleranza da parte di coloro che più la ignorano.

Il volgo suole seguire i suoi impulsi e pregiudizi e si indispettisce quando gli si voglia dimostrare ch'e-

gli agisce in guisa da ottenere un risultato opposto a quello che si propone.

Prendiamo l'esempio della carità. Vi sono molti i quali credono azione virtuosa il fare l'elemosina ai questuanti, senza preoccuparsi dell'effetto che il loro atto produce. Essi considerano soltanto il piacere del beneficato, ma non s'avvedono delle conseguenze e, segnatamente, che i poveri diventano più numerosi di prima. Gran parte della miseria ora esistente e dei delitti che ne conseguono sono derivati dalla carità improvvidamente fatta in passato, poichè a cagione di essa una numerosa classe della popolazione è cresciuta trascurata, imprevidente ed oziosa.

L'economia politica dimostra che, invece di dare a casaccio una malintesa elemosina, si dovrebbe educare il popolo al lavoro e al risparmio, insegnandogli a guadagnarsi da vivere ed a mettere da parte qualche cosa per l'età avanzata, se non voglia sopportare le conseguenze della propria imprevidenza. Ma siccome un tale modo di comportarsi sembra troppo severo, gli economisti sono inconsultamente condannati dalle persone sensibili. Si dice che la scienza economica è rigida ed inesorabile e si crede che sia suo obbietto fare sempre più ricco il ricco e non curarsi del povero. Tutto ciò è completamente erroneo.

L'economista, nel ricercare come si possano più agevolmente acquistare le ricchezze, non insegna che il ricco debba tenere oziosi i suoi averi come l'avaro o sperperarli con cieca prodigalità. La scienza non dissuade il ricco dallo spendere generosamente e cautamente la sua ricchezza. Egli può con saviezza aiutare parenti ed amici; stabilire utili istituzioni pubbliche, biblioteche, musei, parchi, ecc.; sussidiare le istituzioni destinate ad educare il popolo o ad impartire una istruzione più elevata; venire in aiuto di quanti soffrono per immeritati infortuni.

Zoppi, ciechi e tutti coloro che non sono assolutamente in grado di aiutarsi da sè, formano naturale oggetto di liberalità da parte sua. L'economista null'altro chiede, se non che la *carità sia veramente tale e non danneggi quelle stesse persone che intende aiutare.*

Se è triste il pensare al molto male fatto da coloro che solo volevano il bene, è del pari triste il vedere migliaia di individui che si sforzano di migliorare il proprio stato con mezzi che producono precisamente l'effetto opposto, cioè cogli scioperi, coll'osteggiare l'uso delle macchine e coll'inceppare in vari modi la produzione della ricchezza.

Gli operai, anche a motivo di una non disinteressata propaganda da parte dei troppi organizzatori, si sono foggiata una economia politica a modo loro: vogliono farsi ricchi e, nello stesso tempo, si preoccupano di non produrre troppa ricchezza. Essi vedono l'immediato effetto della loro condotta, non le ulteriori conseguenze.

La stessa cosa avviene circa il libero scambio. In Inghilterra se ne conoscono e se ne apprezzano da tempo i vantaggi. In numerose nazioni, invece, si pratica tuttora il protezionismo: si crede cioè di giovare al popolo col vietargli l'uso degli abbondanti prodotti di altri paesi.

Molti rifiutano di ammettere che si accresca la ricchezza col produrla là ove può essere più facilmente ed abbondantemente ottenuta. Ciascuna industria, ciascuna città, ciascuna nazione, dovrebbe fornire ciò che può produrre a minor costo e le altre cose acquistarle ove si possano avere a miglior patto.

La presente prosperità dell'Inghilterra è dovuta specialmente alla scienza cui diè i natali Adamo Smith. Nella sua *Ricchezza delle Nazioni*, egli ci dimostra la utilità del *libero lavoro* e del *libero scambio*. Eppure, oggi ancora, un secolo e mezzo dopo la pub-

blicazione di quell'opera fondamentale, molti non sanno abbandonare le funeste dottrine in essa combattute. Gli è certo che, se *il pubblico ignora la vera economia politica, se ne creerà da sè stesso una fallace.*

3 - Importanza dell'economia politica. – Da quanto si è detto, appare manifesta l'*importanza* dell'economia politica e la necessità che nell'istruzione se ne tenga il debito conto per inculcare a tempo idee esatte su argomenti che interessano direttamente il benessere materiale della razza umana.

L'economia politica, infatti, ci insegna a spingere le nostre investigazioni al di là delle immediate conseguenze di ciò che facciamo, allo scopo di conseguire una più vasta prosperità dell'intera comunanza civile, di tutta la umanità.

Nessuno può mettere in dubbio che sia utile il diffondere, con ogni mezzo, in tutte le classi della popolazione i principii di questa scienza, poichè la loro ignoranza produce la maggior parte delle calamità sociali: scioperi e serrate disastrosi, opposizione al progresso, imprevidenza, miseria, carità malintesa, scoraggiante risultato di molti sforzi mossi da buone intenzioni.

« Se una falsa credenza astronomica – osserva il Baudrillart – signoreggi la pubblica opinione e la scienza, ciò non impedirà alla terra di muoversi, al mondo di seguire regolarmente il proprio corso: ma se una falsa credenza sulla produzione, sul credito, sul commercio, s'impadronisce degli spiriti, ecco migliaia di famiglie rovinate e forse compromesso tutto l'avvenire d'una Nazione ».

Per questo i giovani, così facili ai generosi impulsi, prima di seguire il miraggio di troppo nuove dottrine, hanno il *dovere* di studiare, con pacato animo, quei principii fondamentali dell'economia, che presiedono

con la loro ferrea logica ad ogni rivolgimento sociale, poichè solo basandosi sull'esperienza del passato si può costruire durevolmente per l'avvenire.

4 - Divisione della materia. – Occorre stabilire l'ordine nel quale le singole parti e divisioni della scienza economica saranno prese in considerazione in questo Manuale.

In primo luogo si dovrà dimostrare in che consista la *ricchezza*, soggetto della nostra scienza.

In secondo luogo si dovrà considerare la ricchezza stessa in varie fasi successive o, meglio, sotto diversi aspetti: vedremo, cioè, come essa venga *prodotta*, col concorso dei tre fattori terra, lavoro e capitale; come venga *distribuita* fra coloro che collaborarono alla produzione; come *circoli* passando dall'una all'altra mano, da un luogo ad un altro; come, infine, venga destinata alla soddisfazione dei bisogni privati e pubblici mediante il *consumo*.

Brevemente, il contenuto dell'economia politica può riassumersi nel seguente diagramma:

RICCHEZZA

Produzione – Distribuzione – Circolazione – Consumo.

Nell'ultima parte sarà necessario parlare brevemente della *tassazione*, poichè, in ogni paese, una porzione della ricchezza prodotta deve essere ceduta al Governo, il quale la destina alla soddisfazione dei bisogni collettivi. Tale argomento è oggi, di solito, riservato alla *scienza delle finanze*. Qui se ne darà solo cenno discreto.

5 - Metodo logico dell'economia politica. – È appena necessario ricordare che per *metodo* s'intende

la via che si segue per scoprire il vero. È anche risaputo che i metodi si possono ricondurre a due fondamentali: *induttivo*, che dall'osservazione diretta dei fatti risale alla determinazione delle leggi; *deduttivo*, che da alcuni veri, ritenuti assiomatici, deriva, con procedimento logico, tutte le conseguenze di cui sono suscettibili.

Molto si è discorso e si discorre tuttavia intorno al metodo da applicarsi nella scienza economica.

Essa si fonda, indubbiamente, su fatti osservati, ed è, per tale riguardo, scienza induttiva: ma non procede già, come taluni vorrebbero, per via di una elaborata collezione di fatti e della loro graduale classificazione. Pochi dei più semplici principii concernenti la natura umana hanno da essere presi come punto di partenza, così come su poche semplici leggi del movimento si fondano le più ampie teorie della meccanica. Che ognuno sia per scegliere il maggiore bene apparente; che ai bisogni umani occorra dare più o meno sollecita soddisfazione; che il lavoro prolungato diventi vieppiù penoso: ecco altrettante semplici induzioni su cui possiamo costrurre una completa teorica deduttiva, ottenendone le leggi economiche.

La teoria però ha bisogno di verificazione e questa si trova nell'accordo delle sue conclusioni col senso comune e coll'osservazione diretta.

6 - Com'è sorta la scienza economica. – I *fatti* che formano oggetto di studio per l'economia sono antichi come l'uomo. Anche nelle società primitive dovettero esistere, almeno in forma embrionale, lavoro, baratto, produzione, risparmio, ecc. Ma, per quanto non manchino accenni a consimili argomenti nella Bibbia, nel Vangelo, nel Corano, negli scritti dei filosofi greci e latini e dei Padri della Chiesa, bi-

sogna giungere ai tempi recenti prima di trovarne una trattazione sistematica.

È la scoperta dell'America ad accendere le cupidigie dell'oro in Europa ed a far sorgere le prime *teorie*. Si sperimentano i sistemi: il *mercantilista*, che pretende attirare e conservare la moneta nell'interno dello Stato, mediante il commercio coll'estero; il *fisiocratico*, che, per reazione, nega importanza ai metalli preziosi e ritiene il suolo fonte di ogni ricchezza.

Frattanto l'economia politica si forma: essa balbetta le prime parole in Italia col Serra (1613), è adolescente in Francia col Quesnay (1758) e raggiunge pienezza di sviluppo in Inghilterra, ove, per comune consenso, Adamo Smith l'ha assisa su fondamenta scientifiche (1776), Malthus, Anderson, e Senior vi hanno aggiunto importanti dottrine, Ricardo l'ha ridotta a sistema e, finalmente, Stuart Mill ne ha fatto una compiuta e particolareggiata esposizione.

Per quanto la preminenza degli scrittori inglesi appaia manifesta, non va taciuto che anche negli altri paesi non sono mancati studiosi che hanno dato il loro contributo alla scienza, sia perfezionando le teorie dei classici inglesi, sia da esse dissentendo parzialmente (scuole interventiste) o totalmente (scuole socialiste).

Senza riportare qui un arido elenco di nomi, ci piace ricordare come pur gli italiani vi figurino degnamente: col Beccaria, col Verri e col Filangeri nel secolo XVIII, cui succedono, per dir solo dei più insigni, il Gioia, il Romagnosi, Pellegrino Rossi, il Ferrara, il Boccardo, il Cossa, il Pareto e – illustre superstite della schiera gloriosa – Luigi Luzzatti.

CAPITOLO II

RICCHEZZA

7. La ricchezza e i beni naturali – 8. Che cosa è la ricchezza? – 9. La ricchezza è permutabile – 10. La ricchezza è limitata nell'offerta – 11. La ricchezza è utile – 12. Beni naturali e servizi.

7 - La ricchezza e i beni naturali. – Nulla vale il sapere che l'*economia politica è la scienza della ricchezza*, se non si sappia che cosa siano scienza e ricchezza.

Quando un termine vien definito coll'uso di altri termini, è necessario conoscere il valore di questi ultimi, se si voglia avere la giusta nozione del primo.

Nel *Manuale di logica* ho tentato di spiegare che cosa sia la scienza. *Scienza* (dal latino, *scire* = conoscere) è la conoscenza acquisita collo studio, coll'osservazione, col raziocinio: quel sapere più profondo che costituisce veramente la nostra forza. Qui cercherò di spiegare che cosa sia la *ricchezza*.

Senza dubbio molti credono che non vi sia difficoltà alcuna nel farsi un concetto della ricchezza e che la vera difficoltà stia nel conseguirla. Ma si ingannano. Molte persone nel nostro paese si fecero ricche, ma ben poche saprebbero spiegare chiaramente che cosa s'intenda per ricchezza.

Invero non è facile rispondere al quesito.

L'opinione popolare ritiene che la ricchezza consista nella *moneta* e questa nell'oro e nell'argento. Ricco dunque sarebbe colui che possiede un forziere ricolmo di monete d'oro e d'argento. Ma quanto tale opinione è lontana dal vero! Ben lo compresero gli antichi, i quali ci tramandarono quel loro istruttivo mito del re Mida, che, avendo ottenuto da Bacco il dono di convertire in oro tutto ciò che toccava, risicò di morire di fame fra i suoi splendenti tesori. Nè si ignora oggi che i ricchi, di solito, non tengono presso di loro che pochissima moneta ed hanno invece grossi depositi presso i banchieri. Ma neppure questo ci spiega che cosa sia la ricchezza, poichè è difficile intendere in che consista un bilancio bancario, risultante da poche cifre registrate nei libri della banca, la quale abitualmente non tiene presso di sè le somme che deve ai suoi clienti.

Forse taluno dirà che è ricco chi possieda una grande estensione di *terreno*. Ciò pure è inesatto, poichè l'estensione devesi considerare in rapporto alla posizione ed alla fertilità. Il proprietario di un latifondo nella valle padana è ricco; il proprietario di una grande estensione di terreno nei deserti libici non ha una ricchezza apprezzabile. Gli indigeni dell'Africa e dell'Australia, prima dell'occupazione dei loro paesi da parte degli europei, disponevano di enormi estensioni di terreno ed erano tuttavia poverissimi. È dunque evidente che la terra, per sè sola, non costituisce ricchezza.

Si potrebbe opinare che, per formare ricchezze, la terra debba essere fertile, il suolo produttivo, i fiumi ed i laghi pescosi, le foreste doviziose di buon legname, le miniere abbondanti di carbone, di ferro, di rame, di vene d'oro, e che un paese nel quale a tutto ciò si aggiunga un buon clima, luminoso e so-

leggiato, ed acqua sufficiente ma non esuberante, abbia i requisiti per essere senz'altro ritenuto un paese *ricco*.

Noi ammettiamo che tutte queste cose sono meritatamente chiamate *beni naturali;* ma le accenniamo al solo scopo di mostrare come esse non siano per sè stesse ricchezze.

Un popolo, cresciuto su una terra fornita di beni naturali, può essere povero. Poverissimi, ad esempio, erano gli indiani dell'America settentrionale, che pur abitavano la contrada su cui sorsero gli Stati Uniti, ma essi non potevano o non volevano o non sapevano lavorare in modo da *trasformare in ricchezza reale i beni naturali*. Un popolo, invece, come l'olandese può vivere sopra un lembo di terra poverissimo e tuttavia divenire ricco per cognizioni, industria e previdenza.

La ragione di tutto ciò è da ricercarsi nel fatto che la ricchezza si deve più al lavoro ed alla abilità che non alla bontà del suolo e del clima, sebbene anche questi requisiti siano necessari perchè la popolazione divenga ricca, come quella delle più civili nazioni.

8 - Che cosa è la ricchezza? – Guglielmo Nassau Senior, uno dei migliori economisti inglesi, per definire la ricchezza dice: *con questo termine noi indichiamo non tutte le cose, ma quelle soltanto che sono permutabili, limitate nell'offerta e che, direttamente od indirettamente, producono piacere o prevengono pena.*

È necessario, per prima cosa, ben afferrare il concetto del Senior. Giusta la sua opinione, qualunque cosa per essere ricchezza deve avere le tre qualità su accennate. Se queste qualità sono esposte esattamente, avremo una definizione corretta, perchè, come ho spiegato altrove (vedi: *Jevons, Manuale di lo-*

gica, n. 44), si intende per definizione la precisa indicazione delle qualità che bastano a determinare con esattezza una classe e a dirci quali cose appartengano alla classe stessa e quali no.

Alla lunga frase «che direttamente o indirettamente producono piacere o prevengono pena» possiamo sostituire la sola parola *utile* e, quindi, stabilire la definizione in questo semplice modo:

Ricchezza = ciò che è { 1° permutabile; 2° limitato nell'offerta; 3° utile.

Dobbiamo ora spiegare esattamente che cosa si debba intendere per questi tre caratteri della ricchezza: in altre parole che cosa sia la *permutabilità*, la *limitazione* e la *utilità*.

9 - La ricchezza è permutabile. – Diciamo permutabile una cosa quando può essere trasmessa da una ad altra persona. A volte le cose vengono materialmente traslate, col passaggio da mano a mano, come si fa per un orologio o per un libro; a volte, invece, si trasmettono a mezzo di un atto scritto, idoneo a trasferire un diritto, come quando si ceda la proprietà di un terreno o di un fabbricato. Anche i servizi possono essere trasmessi. Per tal modo un cameriere si alloga presso un signore: parimenti un maestro di musica od un professore concedono i loro servigi a quelli uditori che hanno diletto o vantaggio nell'udirli.

Ma vi sono molte cose desiderabili, le quali non sono atte a trasmettersi da una ad altra persona. Un ricco può pigliare al proprio servizio un servo, ma non può comprarne la robustezza; può ottenere i servigi del miglior medico, ma non è detto che essi

valgano a restituirgli la salute. Così pure è materialmente impossibile comperare o vendere l'amore dei parenti, la stima degli amici, la felicità di una coscienza pura; cose tutte più preziose delle perle e dei rubini, ma che colla ricchezza, sebbene possa far molto, non si acquistano. Essa infatti non ha, nè può avere, la virtù di rendere trasmissibili dei beni che, per loro natura, sono interni e inaccessibili.

L'economia politica non pretende di esaminare tutte le cause della felicità: essa, infatti, si disinteressa di quelle doti morali che, non potendo essere comperate nè vendute, non sono ricchezze. Il povero che ha coscienza tranquilla, amici affezionati e buona salute, è realmente più felice di un ricco, privo di tali fortune: ma, d'altra parte, non è detto che quando un uomo diventa ricco ed approfitta di tutte le soddisfazioni ed i diletti che dà la ricchezza, debba perciò solo perdere la purezza della coscienza e gli altri motivi di felicità.

La ricchezza, quindi, per quanto non sia il solo bene, è un bene, poichè ci evita un lavoro troppo rude, allontana il timore di un bisogno urgente e ci permette l'acquisto di molte cose piacevoli e di servigi permutabili.

10 - La ricchezza è limitata nell'offerta. – In secondo luogo, le cose non sono ricchezze se non quando siano *limitate in quantità*. Se di un oggetto abbiamo già la quantità che desideriamo, non ne apprezziamo una nuova quantità. Così, ad esempio, nelle circostanze ordinarie, l'aria non è ricchezza, perchè appena apriamo la bocca ne aspiriamo quanta ce ne occorre. È incomparabile l'utilità dell'aria, che ci mantiene in vita: tuttavia nulla paghiamo per essa, poichè dovunque ne troviamo. Invece nella campana del palombaro o in una miniera profonda

l'aria diventa limitata ed allora deve considerarsi ricchezza.

D'altra parte i diamanti, benchè tanto apprezzati e ricercati, servono a pochi usi. Essi costituiscono un leggiadro ornamento e vengono anche impiegati a tagliare il vetro o ad incidere la pietra. Il loro valore elevato dipende dalla loro rarità.

Naturalmente la rarità sola non crea il valore. Vi sono molti minerali e metalli di cui finora non si possedettero che piccolissimi frammenti; ma essi non hanno valore finchè non si sia trovato il modo di trarne partito. Il metallo iridium si vende a prezzo altissimo perchè è necessario per fabbricare le punte delle penne d'oro e non si trova che in piccole quantità.

La limitazione, del resto, è un requisito della permutabilità, poichè non si può concepire che si trasmettano cose di cui tutti ne abbiano di avanzo: verrebbe meno il movente dello scambio.

11 - La ricchezza è utile. – In terzo luogo possiamo scorgere di leggieri come ogni cosa che formi ricchezza debba avere utilità, cioè servire a determinati scopi od essere gradevole e per qualche ragione desiderabile.

Senior disse correttamente che *le cose utili sono quelle che direttamente o indirettamente producono piacere o prevengono pena*. Uno strumento musicale, bene accordato e suonato, produce piacere; una medicina può alleviare un dolore. Ma è spesso impossibile giudicare se la cosa dia maggior piacere o prevenga maggior pena. Il pranzo ci evita la pena della fame e ci offre in pari tempo il piacere di gustare buoni cibi. L'utilità è tanto maggiore quanto più è diminuita la pena o accresciuto il piacere.

Si avverta che il piacere, di cui qui si parla, deriva dal soddisfacimento di un desiderio o bisogno di

qualsiasi natura. L'economia non distingue i piaceri sani da quelli nocivi o condannevoli. Utile, in economia, non è sinonimo di vantaggioso, nè contrapposto a nocivo. Il Say definisce l'utilità « la facoltà che hanno le cose di poter servire all'uomo, *in qualsiasi modo* ». Perciò anche le cose dannose, desiderate, acquistate ed usate per ignoranza o per vizio, hanno una utilità e così pure quelle destinate a scopi immorali e delittuosi, come il grimaldello per il ladro o la rivoltella per l'assassino.

E neppure abbiamo bisogno di determinare se le cose *producano piacere direttamente*, come gli abiti che indossiamo, o *indirettamente*, come le macchine impiegate a fabbricarli. Le cose utili direttamente diconsi anche *beni diretti;* quelle utili indirettamente *beni stromentali*. La vettura è direttamente utile a colui che si compiace di esservi trasportato: è un bene diretto. Il carro con cui il fornaio distribuisce il pane, è indirettamente utile: è un bene stromentale. In qualche caso, però, è appena possibile distinguere una tale differenza. Diremo, a cagion d'esempio, che la carne introdotta in bocca è direttamente utile e indirettamente la forchetta che ve la introduce? Infine, si può distinguere una terza categoria di beni, i *beni complementari*, che soddisfano il bisogno integrandosi a vicenda. La farina, il sale, il lievito, l'acqua sono beni complementari, che ci dànno il pane.

12 - Beni e servizi. – Ora conosciamo esattamente che cosa sia *ricchezza:* in seguito ci avverrà di designare le cose che la formano anche come *beni economici* e, più brevemente, *beni*, *prodotti*, *merci*.

I *beni* si sogliono distinguere in *materiali* o *corporali* e *immateriali* o *incorporali*. Da quanto si è detto (n. 9) appare che noi includiamo nella ricchezza non solo le cose *materiali*, e cioè quelle che occupano uno

spazio e che cadono sotto i nostri sensi (*quae tangi possunt*, dicevano i giureconsulti romani), ma anche i *servizi*, vale a dire quelle prestazioni personali immateriali, che sono permutabili e che contribuiscono alla soddisfazione degli umani bisogni.

Ciò non era ammesso, in passato, da Adamo Smith e non lo è neppure oggi da taluni scrittori, i quali richiedono alla ricchezza il requisito della *materialità*. Ma il canto di un artista non ci reca forse altrettanto *piacere* quanto il profumo di un fiore? Il consiglio del medico non ci evita una *pena* alla stessa guisa dell'azione del farmaco?

La nozione di ricchezza si è venuta allargando nel tempo: ristretta alla sola moneta nel concetto dei mercantilisti, già si estende ai prodotti della terra coi fisiocrati, per abbracciare coi primi economisti le cose tutte esteriori e tangibili. È naturale che in un periodo successivo, si sia ancora ampliata, comprendendo altri beni *quae tangi non possunt*, ma che tuttavia formano oggetto di scambio e concorrono al nostro benessere, quali i *servizi* ed anche i *rapporti di diritto e di fatto*.

Fra *beni materiali* e *servizi* esistono, però, differenze: i primi sono, di regola, suscettibili di conservazione e di accumulamento, mentre i servizi si consumano nell'atto stesso in cui si producono.

Maggiore è la diversità fra i *beni materiali* e quei *rapporti di diritto*, quali i crediti e i brevetti, o quei *rapporti di fatto*, quali l'avviamento, le clientele, ecc., che pure formano oggetto di contrattazione e sono atti a produrre piacere o a prevenire pena. Tanto gli uni quanto gli altri sono ricchezza per i singoli individui: ma i primi soltanto lo sono per la società, poichè è chiaro che ogni credito trova la sua contropartita in un debito, ogni diritto in una corrispondente obbligazione, e, agli effetti della ricchezza nazionale, si

annullano a vicenda. Se ciascuno di noi prestasse il proprio patrimonio al vicino, sarebbe per ciò solo più ricca l'Italia?

Per concludere, diciamo che è ricchezza *qualunque cosa realmente utile e desiderata che possa essere comperata o venduta.*

Per l'*economia sociale* si ha quindi:

RICCHEZZA

Beni materiali + servizi.

Per l'*economia privata*, invece, il diagramma è il seguente:

RICCHEZZA

Beni materiali + servizi + rapporti di diritto e di fatto.

CAPITOLO III

UTILITÀ

13. I nostri bisogni sono varii – 14. Quando le cose siano utili – 15. Utilità totale e utilità relativa – 16. Grado finale di utilità.

13 - I nostri bisogni sono varii. – Non occorre lunga riflessione per convincercene. Generalmente, non desideriamo grande quantità di una stessa cosa, ma un po' di tutte le cose. Nessuno vorrebbe il proprio pranzo di sole patate o di solo pane o anche di sola carne; si preferisce pane, carne, legumi e, inoltre, vino, frutta, dolci. Del pari, un uomo non desidererà avere molti abiti della stessa stoffa e della stessa foggia, ma abiti assortiti, pesanti, leggieri, da casa, da visita, da viaggio e così via. Una biblioteca composta tutta di copie dello stesso libro sarebbe assurda. Il possedere parecchi esemplari di un'opera è ordinariamente inutile. Un amatore di incisioni non raccoglierà copie identiche. Questi e consimili esempi che si potrebbero addurre, mostrano chiaramente che *i bisogni umani tendono alla varietà*. Ogni singolo bisogno appena soddisfatto, fa luogo subito ed un altro che vi subentra. Questa fu chiamata dal Senior la *legge di varietà* ed è certo una delle più importanti leggi dell'economia politica.

Si scorge di leggieri che un ordine naturale esiste nella successione dei nostri bisogni, graduati secondo

la loro importanza. Noi dobbiamo aver cibi da mangiare e, se altro non possiamo ottenere, ci accontentiamo di pane: ma, avuto questo, desideriamo carne, legumi, frutta ed altre leccornie. Il vestito non è, a vero dire, così necessario come il cibo; ma, quando un uomo ha da mangiare in abbondanza, pensa a vestirsi bene. Poi si fa innanzi il bisogno della casa: una povera capanna è meglio di nulla; ma un ricco desidera avere un'abitazione bella e spaziosa, in proporzione coi suoi mezzi, e quando l'abbia ottenuta ambisce riempirla di mobili, di libri, di pitture, di istrumenti musicali e via di seguito.

Possiamo quindi dare, senza pretendere a precisione, una *legge di successione dei bisogni*, press'a poco in quest'ordine: aria, cibo, vestiario, alloggio, oggetti di istruzione, di ordinamento e di diletto. Come si vede, vengono primi i bisogni che rispondono alle imprescindibili necessità della vita, detti *bisogni di esistenza;* poi quelli di *civiltà* o *sociali*, suggeriti dal progresso dell'umano consorzio.

Di regola si parla indifferentemente di *desideri* e di *bisogni*. Non sono la stessa cosa. Il desiderio è di natura psicologica, mentre il bisogno è di natura fisiologica. Ho fame: ecco un bisogno. La mia mente cerca il modo di appagarlo in conformità dei miei gusti: vorrei una zuppa, un arrosto, un dolce, anzi, quel tal dolce: ecco altrettanti desideri.

Si osservi che non v'è fine nè limite alla varietà delle cose che un ricco desidera, quando possa acquistarle. Chi ha comperato una buona casa comincia a desiderarne un'altra o ne vuole una in città ed una in campagna. Non mancano persone facoltose che hanno quattro, cinque o più appartamenti. Da queste constatazioni appare che non può esservi in una nazione civile tanta ricchezza, che la popolazione non desideri averne ancora di più. Per quanto ci affati-

chiamo a produrre, v'hanno sempre molte e molte cose di cui avvertiamo la mancanza. Se quindi ci accadesse di produrre troppo, *sarebbe troppo di una determinata specie di ricchezze, non di tutte*. Gli agricoltori si rovinerebbero producendo una quantità di vino superiore al bisogno. Ma non per questo debbono abbandonare la terra: invece di coltivare troppe vigne intensificheranno la cultura dei cereali o l'allevamento dei bovini e la produzione del latte.

Da tutto ciò consegue che non vi è timore alcuno che, colle macchine o con altri miglioramenti, le cose siano create in tanta abbondanza, da provocare il licenziamento e la durevole disoccupazione degli operai. Se questi non fossero più domandati in una industria, non avrebbero che da dedicarsi ad un altro genere di lavorazione.

Su tale principio si fonda la *legge degli spacci* di G. B. Say, che può in breve formularsi così: quando di una cosa si sia prodotto troppo, non v'è miglior rimedio che attivare la produzione negli altri rami d'industria, per modo da aumentare le possibilità di vendita della cosa eccedente.

14. - Quando le cose siano utili. – È di importanza capitale determinare quando le cose siano utili e quando no.

L'utilità dipende esclusivamente dal bisogno, e quindi, dal desiderio che l'uomo ha della cosa. Ciò vale a chiarire come gli stessi oggetti possano, secondo il luogo il tempo e le circostanze, essere o non essere reputati utili. Molte cose intorno a noi, l'aria, l'acqua piovana, le pietre, non sono ricchezze, perchè non ci servono o ne abbiamo, senza fatica, in quantità *superiore* al bisogno.

Ricerchiamo ora accuratamente se sia esatto il dire che l'*acqua è utile* e in quale senso si possa dirlo.

Si afferma comunemente che l'acqua è la sostanza più utile del mondo: e tale è, infatti, se ne consideriamo l'attitudine a soddisfare uno dei bisogni fondamentali dell'uomo, la sete. Ma se l'acqua è troppo abbondante e penetra nelle cantine, non è utile; se penetra nei muri e ci dà reumatismi, è dannosa. Se un uomo, che abbisogna di acqua pura, scava un pozzo e la trova, essa gli è utile. Ma se, scavando una miniera di carbone, l'acqua vi irrompe violentemente e impedisce al minatore di giungere allo strato del combustibile, evidentemente è tutt'altro che utile. In alcuni paesi la pioggia cade assai irregolarmente e di rado. In Australia la siccità dura uno, due e anche tre anni e, nell'interno del continente, i fiumi scompaiono per evaporazione. Gli stagni più fangosi diventano allora di gran valore per mantenere in vita gli armenti. Quando cessa la siccità, avvengono d'improvviso innondazioni che distruggono dighe, ponti, case e minacciano l'esistenza dei greggi e degli uomini. È chiaro, quindi, che non possiamo affermare che l'acqua sia sempre utile, se può essere talora così dannosa da produrre rovine e mettere in pericolo le persone. Tutto ciò che possiamo dire si è che l'*acqua è utile quando e dove ne abbisogniamo ed in quella quantità di cui ne abbisogniamo.*

Come spiegare questa apparente contraddizione? Se riflettiamo bene, non è difficile persuaderci che essa dipende dal fatto che l'*utilità* non è una qualità inerente alle cose, come sarebbero la grandezza ed il peso, ma indica piuttosto la relazione che intercede fra le cose stesse e i piaceri e le pene dell'uomo.

Non si può quindi mai dire, in modo assoluto, che alcuni oggetti hanno utilità ed altri no. Il metallo che giace nella miniera, il diamante che sfugge all'occhio del ricercatore, il frutto non raccolto, non hanno utilità di sorta.

Nè lo stesso bene presenta sempre identica utilità. Consideriamo l'acqua: una certa quantità è indispensabile; una maggiore quantità può avere gradi diversi di utilità, oltre un certo limite ogni utilità cessa.

Altrettanto può dirsi di qualsiasi ricchezza.

15 - Utilità totale e utilità relativa. – Ora ci troviamo in condizione di poter distinguere fra l'*utilità totale* di una cosa e l'*utilità relativa* di ciascuna singola porzione di essa.

L'utilità totale del cibo, ad es., consiste nella sua attitudine a mantenerci in vita ed è grandissima: ma se riducessimo di una decima parte ciò che mangiamo giornalmente, il sacrificio sarebbe lieve. Immaginiamo che tutta la quantità di cibo che un individuo consuma nelle ventiquattro ore sia divisa in dieci razioni eguali. Se il suo cibo venga ridotto dell'ultima razione, come si è detto, la sofferenza sarà piccola; se gli venga soppressa una seconda razione, la mancanza sarà più sentita; la sottrazione di una terza razione gli sarà decisamente ostica; ad ogni susseguente sottrazione i suoi patimenti si aggraveranno, finchè si troverà sul punto di morir di fame.

Ora, se noi chiamiamo ognuna delle dieci parti un *incremento*, il significato dei fatti su esposti è che ciascun incremento di cibo ha minore utilità di quello che lo precede.

Possiamo dare un'idea esatta di tale variazione dell'utilità, mediante il seguente diagramma (fig. 1).

La linea delle ascisse $o\ x$ indica la quantità di cibo ed è divisa in dieci parti eguali, corrispondenti alle dieci porzioni o incrementi. L'area dei rettangoli tracciati sovra ciascuno di essi ne rappresenta la utilità relativa. Come si vede, questa è minima per

l'ultimo incremento e cresce man mano che ci avviciniamo ad *o* fino a divenire indefinita per gli incrementi 2 ed 1, che sono indispensabili alla vita e quindi di utilità massima.

È facile così formarsi una nozione precisa della utilità totale del cibo e di quella relativa delle parti in cui lo abbiamo diviso: basta fare la somma delle

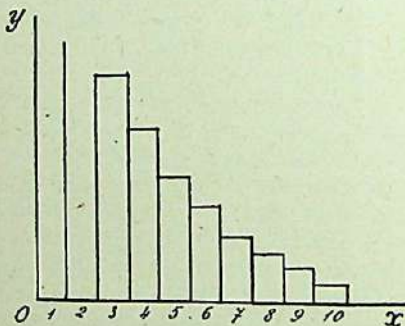



Fig. 1.

aree dei rettangoli. Gli ultimi cinque, ad es., risultano nell'insieme inferiori al 2° od al 1° presi isolatamente.

Ma la divisione del cibo in dieci parti eguali è una supposizione arbitraria. Avremmo potuto prendere venti, cento e più parti eguali, senza che il principio generale mutasse: sussisterebbe sempre il fatto, cioè, che ogni piccola porzione aggiunta riuscirebbe meno utile dell'ultima precedente.

La legge, in teoria, non cessa di essere vera per quanto piccoli siano gli incrementi e può quindi venire convenientemente rappresentata da una curva continua (fig. 2).

Le linee $m\ p$, $n\ q$ indicano l'utilità relativa rispettivamente degli incrementi m ed n; le aree comprese

fra dette linee e l'ordinata $o\ y$ indicano, invece, l'utilità totale della cosa, quando se ne disponga di una quantità m od n.

Utilità totale ed *utilità relativa* esprimono dunque due concetti diversi, tanto vero che la prima si rappresenta geometricamente con un'area e la seconda con una linea: perciò il nostro Pareto, onde evitare

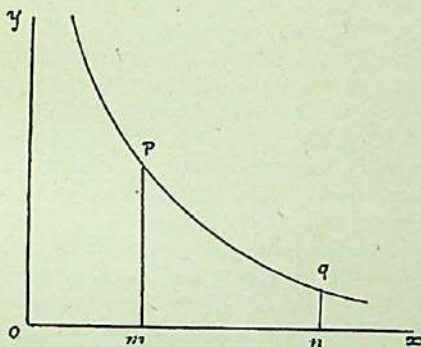



Fig. 2.

ambiguità di linguaggio, ha sostituito alla locuzione utilità relativa la voce *ofelimità*, la quale, secondo la sua etimologia greca, esprime appunto il *rapporto di convenienza* fra il desiderio e la cosa.

16 - Grado finale di utilità. – Occorre di rado di dover considerare un grado di utilità che non sia quello dell'ultimo incremento in cui la cosa può materialmente o idealmente dividersi e che si trovi disponibile per il consumo: è esso che viene designato colle espressioni di *grado finale di utilità* o, anche, *utilità marginale* o *limite*.

In circostanze ordinarie, il grado finale di utilità non sarà così grande come la natura dei beni lascie-

rebbe supporre. Molti di essi, fra i più utili, sono i meno stimati e ricercati. Non possiamo vivere un giorno solo senz'acqua e, ciò nulla meno, non ne facciamo alcun conto. Perche? Perchè ne abbiamo di regola tanta, che la sua utilità finale è ridotta pressochè a zero. Ma venga la fonte a scarseggiare e ne avvertiremo tosto il più alto grado di utilità.

Non c'è alcun bene che continui ad essere da noi ricercato collo stesso ardore, qualunque sia la quantità già posseduta. Tutti i nostri desideri sono suscettivi di *satisfazione* o di *sazietà*, entrambe parole derivanti dal latino *satis* (abbastanza), le quali significano che di quella data cosa non ne vogliamo oltre.

Non si creda però che l'utilità finale debba in ogni caso dileguare a zero. Dice bene Adamo Smith: « Il desiderio del cibo è limitato in ciascuno dalla ristretta capacità dello stomaco umano; mentre la cupidigia per le agiatezze e gli ornamenti delle abitazioni, del vestire, degli equipaggi e delle masserizie domestiche pare non avere alcun limite o confine certo ». Tuttavia, anche per queste cose, anche per il danaro, vi è un punto di saturazione, oltre il quale, appagati i desideri, subentra la sazietà e, perfino, il disgusto, come provano atti di donativi cospicui o di clamorose rinuncie.

È facile ora comprendere meglio come una cosa, per essere ricchezza, debba presentare il requisito della limitazione nell'offerta. Ad un uomo basta disporre di una certa quantità di acqua, di una certa quantità di cibo ed, anche, di una certa quantità di denaro. Noi non abbisogniamo di alcuna cosa in quantità illimitata.

CAPITOLO IV

VALORE

17 - Che cosa significa la parola valore? – L'argomento della utilità, or ora trattato, ci conduce, per logica conseguenza, a dire del *valore*.

La nozione del valore è in economia una delle più importanti e, forse, la più importante, come la nozione di energia in meccanica; per mala sorte essa è assai intricata ed oscura, malgrado pensatori ed economisti vi si affatichino intorno da secoli.

Il primo guaio si è che la parola *valore è ambigua*, tale cioè che si adopera in modo da produrre confusione di idee (vedi *Jevons*, *Manuale di logica*, n. 24 - 31, sull'*uso corretto delle parole*), indicandosi spesso con essa anche il prezzo ed il costo.

Cominciamo col precisarne il significato.

Innanzi tutto il lettore si tolga dalla mente che il valore sia una *cosa*, vale a dire un oggetto concreto dato in cambio per un altro oggetto. Se un orologio d'oro è ceduto per due mila lire, il valore dell'orologio non consiste nelle monete che formano le duemila lire, ma nel *rapporto* fra l'orologio e le monete. Ana-

logamente, se una casa è alta venti metri, non si potrà dire che l'altezza sia fatta di metri: anche qui si ha un rapporto fra due grandezze. In altri termini, il *valore è astratto*, non è concreto: è una proprietà, o una qualità, o una circostanza, o una relazione: non è una cosa.

In secondo luogo, il lettore deve avvertire che questa proprietà o quantità – che chiamiamo valore – non è assoluta: è *relativa*. Se esistesse una cosa sola non potremmo dire se abbia o non abbia valore, come non ne potremmo precisare la grandezza, la durezza o il peso. Perchè vi sia un rapporto occorre che due o più cose siano poste in relazione fra loro. Il concetto di valore implica una idea di preferenza, di stima, di graduazione. Se dico che una mucca *vale* più di una capra, si è che confronto il vantaggio che posso trarre da una mucca, sia usandone sia cedendola ad altri, con quello che potrei ricavare da una capra: e se dico che la mucca vale molto, senz'altro, è da intendersi che la paragono mentalmente alle altre cose in genere, od al danaro

Infine, come ha osservato Adamo Smith, « la parola valore ha due differenti significati e a volte esprime la utilità di qualche oggetto particolare e a volte il potere di acquistare altri beni che il possesso di tale oggetto consente. L'uno può essere chiamato *valore di uso*, l'altro *valore di scambio*. Le cose che hanno il più grande valore d'uso hanno spesso un valore di scambio piccolo o nullo; e, al contrario, quelle che hanno il più grande valore di scambio hanno spesso poco o punto valore d'uso ».

Possiamo dire che il chinino vale a curare le febbri, che il ferro vale a migliorare il sangue, che l'acqua vale a spegnere il fuoco; ma non intendiamo accennare al *valore di scambio*, perchè il chinino guarirebbe le febbri anche se costasse un centesimo al grammo

invece di una lira; l'acqua, se si possa averla in tempo opportuno, spegne il fuoco anche se la si paghi poco o nulla. È quindi evidente che, in molti casi, colla parola valore indichiamo il *valore d'uso.*

18 - Valore d'uso. – Colla espressione *valore d'uso* o, come altri dice, valore *personale* o valore *subbiettivo,* indichiamo dunque l'*utilità* che ha per ciascuno di noi una cosa, ovvero quella parte di essa che ci è dato di poter attualmente adoperare.

Così, per valore d'uso dell'acqua, intendesi l'utilità dell'acqua che beviamo e colla quale ci laviamo o ci apprestiamo le vivande o irrighiamo i campi oppure delle acque su cui naviighiamo. Ma, in generale, non si ammette l'utilità dell'acqua che non usiamo, la quale anzi, come già si è visto, può esserci dannosa.

Ora, quando si dice che l'acqua ci è utilissima, noi significhiamo la sua *utilità totale*, la quale, di fatto, non potrebbe essere maggiore, occorrendo una certa quantità d'acqua a mantenerci in vita.

Ma, ove se ne voglia determinare il valore, non è più della *utilità totale* dell'intera massa che dobbiamo tener conto, bensì dell'*utilità relativa* dell'ultimo incremento, quello che occorre ad appagare il bisogno meno urgente.

Ritorniamo col pensiero al diagramma n. 1. Ho detto che il cibo è stato diviso in dieci razioni *eguali*. Essendo eguali, esse sono tutte tra di loro permutabili ed è indifferente l'ordine col quale vengono disposte. Ammettiamo ora che *una* di queste razioni vada perduta – la 3ª, la 5ª, o la 1ª, poco importa – quale sarà il sacrificio che mi viene imposto? È chiaro che non morrò di fame, se si è persa la prima, e non sentirò neppure una privazione corrispondente ai rettangoli 3° o 5°, se la porzione mancante sia

la 3ª o la 5ª, ma soltanto una privazione corrispondente al rettangolo 10°, che indica il *grado finale di utilità* della cosa. Perciò tutti dieci i rettangoli hanno per me lo stesso valore, quello rappresentato dal rettangolo più piccolo.

Generalizzando, ci è dato concludere che è l'ultimo incremento in cui, materialmente o idealmente, possiamo scomporre la cosa, quello che ne determina il valore d'uso: in altri termini, il *valore d'uso dipende dal grado finale di utilità*.

È facile ora intendere come questo valore varii a seconda delle persone, dei tempi, dei luoghi, delle circostanze. Un libro non ha valore per l'analfabeta, un paio d'occhiali per chi ha vista buona. Il ghiaccio è da noi desiderato d'estate: il chinino in caso di febbre: il salvagente se cadiamo in mare. Che ci faremmo di un salvagente in montagna?

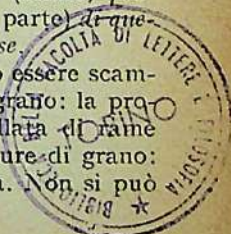
Anche possiamo renderci ragione del perchè l'acqua, pur così utile, abbia un valore nullo. Occorre riflettere che la quantità di cui abitualmente disponiamo, eccedendo i nostri bisogni, resta in parte inutilizzata ed ha quindi un grado finale di utilità zero: ma basta immaginare una circostanza qualsiasi per cui l'acqua si trovi insufficiente e tosto vedremo anche l'ultimo incremento acquistare una utilità relativa apprezzabile e dar valore all'intera massa. Nel deserto una ghirba d'acqua può valere più del più prezioso liquore.

19 - Valore di scambio. – Non è difficile di passare dal concetto di valore di uso a quello di *valore di scambio*, detto anche *valore sociale* o valore *obbiettivo*.

Il solo fatto che una medesima cosa abbia, per ciascuno di noi, una diversa utilità finale e quindi un diverso valore, ci lascia comprendere come la cosa stessa possa deprezzarsi o aumentare di pregio,

semplicemente passando da una persona ad un'altra. Ecco perchè appena due o più individui si trovino in presenza l'uno dell'altro son condotti, dallo stesso loro interesse, allo scambio di servizi e di merci. Se io posseggo due orologi da tasca, il secondo avrà *per me* un valore d'uso poco elevato, perchè la sua utilità mi è scarsa; ma se lo cedo a taluno, che non abbia orologi, avrà *per lui* un valore d'uso assai più elevato. Ed io sarò disposto alla cessione, quando in cambio mi si diano cose, le quali abbiano per me un valore d'uso maggiore: ad esempio, dei fazzoletti o della carta da scrivere. Supponiamo che si effettui il baratto: sarà necessario convenire il numero dei fazzoletti o la quantità della carta che mi sarà data in pagamento del mio orologio. In questo rapporto fra le quantità delle cose permutate sta il *valore di scambio*.

Infatti, quando parliamo di *valore di scambio* di una cosa, intendiamo quanto delle altre cose possiamo con essa ottenere. Un orologio d'oro o un anello di brillanti hanno un valore di scambio elevatissimo, perchè permutabili con molte altre ricchezze; la cenere, invece, non ne ha quasi alcuno, perchè ben poco si può ottenere in cambio di essa. Evidentemente, si deve tener conto anche della natura delle cose che si richiedono in cambio: con una lira posso comperare più patate che pane, più pane che carne, più carne che estratto di carne. *La parola valore indica solamente che tanto di una cosa si cambia con tanto di un'altra: è la proporzione* (latino, *proportio:* da *pro* = in confronto e *portio* = parte) *di queste quantità che misura il valore delle cose.*

Una tonnellata di lamine di ferro può essere scambiata, supponiamo, con una misura di grano: la proporzione è di uno ad uno. Una tonnellata di rame potrà invece scambiarsi con trenta misure di grano: qui la proporzione sarà di uno a trenta. Non si può

dire quale valore di scambio abbia una cosa senza stabilire una proporzione: tanto di una merce per tanto di un'altra. Ma, vien fatto di chiedere: perchè una tonnellata di lamine di ferro si baratta con una misura di grano, e non con due oppure con mezza?

La spiegazione è ancora da ricercarsi nell'utilità finale delle singole cose che si scambiano, e cioè nella loro rispondenza quantitativa coi bisogni e coi desideri, non più di una determinata persona, ma di tutte le persone che sul mercato si presentano come venditori o come acquirenti. Si va per larghe medie, le quali, sebbene formate dall'insieme degli apprezzamenti individuali, si impongono a ciascuno di essi considerati isolatamente. Un pane ha lo stesso valore di scambio per un uomo satollo e per un uomo affamato: quanto diverso invece il valore d'uso!

È il gioco delle offerte e delle domande delle singole merci quello che ne regola il rapporto di scambio, e cioè il valore, e ne provoca aumenti e diminuzioni giusta una legge, nota appunto sotto il nome di *legge dell'offerta e della domanda*, di cui parleremo più innanzi, a proposito dei prezzi e cioè dei valori espressi in moneta (n. 86). Ma questa legge, se ci spiega il meccanismo delle variazioni del valore, non ce ne dà l'intima essenza, la quale è da ricercarsi nell'utilità finale della cosa, vale a dire nel desiderio che ultimo rimane in noi o in altri di possederne di più.

20 - Se il valore dipenda dal lavoro. – Si tratta ora di vedere se il valore derivi dal lavoro o in quale rapporto si trovi con esso.

Alcuni economisti, avendo osservato che quando una merce, per esempio l'oro, ha molto valore, si spende una gran quantità di lavoro per produrla, ne hanno inferto che *il lavoro impiegato per ottenerla sia la causa del suo valore.*

Questa tesi è stata accolta, fra altri, da Ricardo, da Bastiat e da Carlo Marx, il quale ultimo, allegando che «il valore è lavoro cristallizzato», ne ricavava per logica illazione il diritto dell'operaio al prodotto integrale del proprio lavoro, uno dei postulati fondamentali del socialismo scientifico.

Se non che tale opinione è *erronea:* se fosse esatta, qualunque cosa abbia richiesto molto lavoro dovrebbe anche avere un grande valore, mentre ognuno sa che ciò non avviene. Molto lavoro può essere impiegato nello scrivere, stampare e rilegare un libro; ma se nessuno lo desidera, esso non vale che come carta usata. Gli è che per dare valore ad una cosa non basta lavorarla: occorre lavorarla in modo da renderla utile e cioè atta a soddisfare un bisogno.

D'altro lato, alcune sostanze sono di gran valore, pur avendo richiesto poco o punto lavoro. Quando un pastore, sulle montagne dell'Australia, ha la fortuna di trovare una pepita d'oro, non compie alcun lavoro percettibile e, ciò nulla meno, quell'oro vale, in proporzione del proprio peso, quanto qualsiasi altro. Alcune miniere d'oro, ne producono in grande quantità; altre ne producono poco, malgrado le spese di estrazione siano pressochè le stesse: l'oro, da qualunque miniera provenga, si vende allo stesso prezzo, tenuto conto del peso e del grado di purezza. *Così resta dimostrato che il lavoro non è la causa del valore.* L'oro ha valore perchè moltissimi lo desiderano in quantità maggiore di quella che già posseggono o, in altre parole, perchè il suo grado finale di utilità è assai elevato.

Possiamo considerare la cosa anche sotto un altro aspetto. Se fosse possibile ottenere una sostanza di valore, come l'oro, con poco lavoro, molti si farebbero minatori d'oro. Molto oro sarebbe allora prodotto: se esso fosse desiderato in quantità maggiore

di quella precedente, conserverebbe lo stesso valore. Ma nessuno desidera una cosa in quantità illimitata. La ricchezza, come abbiamo visto, deve essere limitata in quantità; se quindi l'oro divenisse abbondante quanto lo stagno o il ferro, non sarebbe possibile che mantenesse lo stesso valore che ha oggidì. Se ne avrebbe una quantità di gran lunga maggiore di quella occorrente per ornamenti, orologi, dorature e così via, e si sarebbe costretti a farne casseruole, orciuoli ed altre suppellettili, per le quali è meno adatto.

Ed ecco che siamo in grado di formarci un più esatto concetto del valore. Quando una cosa possa essere prodotta abitualmente in abbondanza con poco lavoro, si rimane soddisfatti della quantità posseduta, non se ne desidera di più o, almeno, il desiderio che se ne ha è poco intenso: perciò non si è disposti a dare per essa molta ricchezza. Per conseguenza il lavoro impiegato a produrre una merce non ne altera il valore, a meno che non alteri anche la quantità che se ne vuol acquistare e renda un'ulteriore offerta della merce stessa più o meno utile di prima.

21 - Perchè le perle hanno valore. – Per mettere più in chiaro questi fatti, ci proponiamo di rispondere a questa difficile domanda: si tuffano gli uomini per cercare le perle, a motivo del lor alto prezzo, o si vendono le perle ad alto prezzo perchè gli uomini sono costretti a tuffarsi per cercarle?

Il cercare le perle è un genere di lavoro assai faticoso e pericoloso. Il pescatore deve gettarsi in mare con un gran peso, che lo trascina giù, e trattenere a lungo il respiro mentre raccoglie sul fondo le conchiglie. Il numero delle belle perle trovate è ordinariamente scarso in confronto della grande fatica durata per ottenerle. Ne segue che devesi accordare,

in media, un alto prezzo per le perle trovate, altrimenti i salari per tale lavoro sarebbero inadeguati.

Ma questo solo non è motivo sufficiente a giustificare l'elevato valore delle perle, perchè per il motivo stesso, anche le conchiglie, entro le quali le perle si rinvengono, dovrebbero avere il valore delle perle. Invece la madreperla si vende ad un prezzo di gran lunga inferiore. Ancora: se non fosse che una questione di lavoro, un pescatore, andando sott'acqua dovunque e riportandone la prima pietra o conchiglia che trova, potrebbe pretenderne un alto prezzo, pel solo fatto che si è tuffato in mare per averla. Il vero, invece, è che le perle hanno valore, perchè vi sono molte signore che non ne posseggono e desiderano averne, e quelle che già ne hanno ne desiderano sempre di più e di più belle. Insomma, le perle hanno valore perchè sono utili alle signore, che bramano ornarsene e che, finora, non ne dispongono nella quantità desiderata, nè possono ottenerne a sufficienza per la difficoltà di pescarle in fondo al mare.

Abbiamo qui la teoria completa del valore e del lavoro. *Il lavoro necessario per produrre in maggior quantità una merce regola l'offerta di essa; l'offerta produce un desiderio di averla più o meno ampio; e questa intensità di desiderio determina il valore* (1).

---

(1) La teoria del valore nell'opera del Jevons è così personale e caratteristica che non mi sono sentito autorizzato a modificarla alla stregua degli ulteriori studi, i quali, d'altronde, son lungi dall'aver detta l'ultima parola sul dibattuto argomento (V. T.).

PARTE SECONDA
PRODUZIONE DELLA RICCHEZZA

CAPITOLO V

FATTORI DELLA PRODUZIONE

22. Gli scopi della produzione. – 23. Il procedimento produttivo – 24. Terra o fonte di materie prime – 25. Lavoro – 26. Capitale.

22 - Gli scopi della produzione. – Nei capitoli precedenti abbiamo visto in che consista la ricchezza; abbiamo visto anche quale ne sia la utilità e per conseguenza il valore: dobbiamo ora indagare quale sia la miglior via da seguire per produrre la ricchezza stessa.

Innanzi tutto conviene stabilire quali cose siano necessarie e quali no. Si tratta di soddisfare i diversi bisogni umani nel modo più completo ed armonico. Non si debbono produrre se non cose utili e in quantità proporzionata al bisogno. Il falegname, ad es., non deve fare molte tavole e poche sedie, ma poche tavole e molte sedie. Inoltre occorre che ogni merce sia pronta per il momento in cui è richiesta e non si trovi in

quantità esuberante, e ciò per non distogliere lavoro e capitale alla fabbricazione delle altre cose.

Infatti è canone fondamentale della produzione di evitare ogni spreco di materia e di lavoro. Il lavoro è una fatica penosa e conviene ridurlo al minimo. È in questo senso che il prof. Hearn dell'Università di Melbourne ha potuto definire l'economia politica *la scienza degli sforzi per soddisfare i bisogni.*

Il precetto cui deve ispirarsi ogni nostro atto è quello di *ottenere il massimo risultato col minimo sacrificio*, ciò che costituisce la notissima legge del *minimo mezzo* o *principio edonistico.*

23 - Procedimento produttivo. – Si parla comunemente di *creare ricchezza:* dobbiamo sempre intendere che questa espressione significa soltanto *creare utilità.*

Fin dalla più remota antichità è ammesso come assioma che nulla venga dal nulla o possa essere ridotto in nulla: nè vi è in fisica legge meglio provata di quella che la materia nè si crea nè si distrugge.

Come bene ha detto Francesco Bacone, «l'uomo null'altro può fare se non muovere i corpi naturali unendoli e separandoli: la natura operando su di essi compie il resto». Ogni operazione naturale e artificiale si riduce in tramutamenti di forma o di posto. Noi ben lo vediamo, l'uomo non è in grado di far altro se non tirare, spingere, sollevare, premere, portare e con simili atti meccanici cagionare modificazioni alle cose. Egli affonda la marra nel terreno e ne strappa una radice; solleva una bracciata di legna e le getta nel fuoco; fa forza su di un ramo d'albero e lo schianta; e così via.

Produrre, quindi, significa soltanto appropriarsi le cose e, mediante cambiamenti nella loro struttura o nella loro postura, renderle utili o più utili per il soddisfacimento dei nostri bisogni.

L'attività umana diretta ad ottenere la produzione dicesi *industria*. Essa si vale di tre *fattori*, detti anche *elementi* o *requisiti*, i quali vengono coordinati per il raggiungimento dello scopo, nella *impresa*, che è la cellula prima dell'ordinamento industriale. I tre fattori sono:

1) terra;
2) lavoro;
3) capitale.

Infatti, nello stato sociale presente, prima di accingersi a produrre qualsiasi ricchezza, è necessario disporre di tutti tre questi fattori: si applica il *lavoro* alla *terra* e si usa il *capitale* per munire l'operaio di attrezzi e per nutrirlo durante il lavoro.

Diciamo partitamente di ciascuno di essi.

24 - Terra o fonte di materie prime. – La parola *produzione* (dal latino, *pro* = da e *ducere* = trarre) significa *trar fuori* ed è molto adatta ad esprimere il concetto al quale si riferisce. Essa indica infatti esattamente che se vogliamo procacciarci delle ricchezze dobbiamo recarci in qualche appezzamento di terreno o lungo le sponde di un fiume o sul mare e ricavarne le sostanze che devono appunto tramutarsi in ricchezze.

Non vi è prodotto la cui materia prima non provenga dalla superficie della terra, o dal sottosuolo, o dai fiumi, laghi, mari ed oceani. Il nostro cibo, per lo più, ci vien dato dai campi, sotto forma di grano, patate, ortaggi, bestiame, selvaggina: le nostre vesti sono fatte principalmente con cotone, lino, lana, seta, lavorate in vario modo. Minerali e metalli si estraggono da profonde miniere scavate nella crosta terrestre. Le acque dolci e marine sono anch'esse fonte non disprezzabile di materie prime: ci forniscono cibo, olio, osso di balena, pelle di foca, ecc.

Non è possibile creare ricchezza se non si possegga la materia grezza da lavorare. Per fare uno spillo dobbiamo trarre dalle miniere rame, zinco e stagno; per fare un nastro ci occorre la seta e le materie coloranti per tingerlo. Qualunque cosa tocchiamo, usiamo, mangiamo o beviamo contiene delle sostanze, sicchè è pur sempre necessario cominciare col procurarsi i materiali adatti e nella quantità sufficiente.

Di solito, oltre alle materie prime, abbiamo bisogno di qualche altra cosa e cioè delle *forze motrici*, che ci consentono di trasportarle e di lavorarle, evitando o riducendo al minimo le accascianti fatiche muscolari.

Nei tempi passati l'uomo, per risparmiare il lavoro delle proprie braccia e delle proprie gambe, non ha trovato di meglio che di sfruttare quello dei suoi simili ridotti in ischiavitù. È col lavoro schiavile che si sono erette le Piramidi.

Ma ben presto si è notato che la provvida natura metteva a disposizione dell'uomo alcune forze, che, se convenientemente utilizzate, erano atte a coadiuvarlo potentemente nel lavoro: ed ecco che si sono impiegati gli animali per il traino, il vento per la navigazione, le correnti dei fiumi per muovere i mulini e macinare il grano, il vapore e l'elettricità per mettere in moto ogni sorta di macchine, applicate all'agricoltura, alle manifatture, ai trasporti.

Non dobbiamo credere però che fra forze e materie vi sia sostanziale divario. Le forze altro non sono che materie considerate in movimento. L'acqua è materia; la cascata è forza.

Non tutte le forze appaiono eguali fra loro. Il calore solare ed il vento sono liberi e gratuiti. La feracità del suolo è vincolata alla terra ed onerosa. Grande importanza ha il vapore, che si ottiene a piacimento

nel luogo, nel tempo e coll'intensità desiderata mediante il concorso del carbon fossile o di altro combustibile. Nè sono da trascurarsi, oggi, gli impianti idro-elettrici, che trasformano in energia l'impeto dell'acqua cadente (carbon bianco) e distribuiscono luce e forza, frazionate in piccole quantità, agli opifici, ai laboratori ed alle case. Infine, non si deve tacere che i continui progressi della meccanica allargano ogni giorno le nostre possibilità in questo campo e non si dispera di riuscire ad utilizzare, quanto prima, altre forze, quali il calore solare, le maree, ecc.

La terra propriamente detta costituisce l'elemento più importante, perchè, se esposta al sole e sufficientemente umida, può essere coltivata e produrre ogni specie di raccolti. Tuttavia col termine terra gli economisti designano concordemente, non soltanto i terreni coltivabili, ma anche le roccie ed i fiumi. Tre quarti dell'intera superficie del globo è coperta di mari; ma questa vasta estensione di acqua salsa non fornisce, per ora, molte ricchezze, se si eccettuino alcune specie di pesci ed anche di cetacei, di molluschi e qualche pianta utilizzabile, come i sargassi.

In conclusione, qualunque sia la cosa fornita, materia grezza o forza motrice, questo primo fattore viene chiamato *terra* o *natura* od anche *agente naturale*, perchè agisce per noi e ci aiuta nella produzione (dal latino, *agens* = agente).

25 - Lavoro. – È evidente tuttavia che gli agenti naturali da soli non possono creare ricchezza. Un uomo perirebbe sul suolo più fertile, se non volesse darsi la pena di appropriarsi le cose che gli stanno intorno. I frutti che spontaneamente maturano sugli alberi non costituiscono ricchezza finchè non siano colti e per cucinare e mangiare la selvaggina è necessario prima catturarla.

Ci occorre spendere molto lavoro se vogliamo procacciarci comode vesti e case e conveniente quantità di cibo: le materie prime a ciò necessarie debbono venire gradualmente messe assieme, elaborate e manufatte. L'ammontare delle ricchezze che la popolazione può ottenere dipende assai più dalla sua attività ed abilità nel lavoro, che non dalla quantità di materie prime di cui dispone.

Come già abbiamo notato, l'America settentrionale è un paese ricchissimo: vi abbondano terreni fertili, miniere di carbone, vene di metalli, fiumi ricchi di pesci, foreste con buoni legnami, insomma tutto ciò che può servire come materia prima. Orbene, gli indiani dell'America vivevano da mille e più anni in quel paese nella massima povertà, perchè mancavano delle cognizioni e della costanza necessarie per trarre col lavoro ricchezze da quelle materie prime. Dal che si deduce chiaramente che il lavoro illuminato, intelligente, ordinato, perseverante è fattore indispensabile della produzione.

È, infatti, mediante il lavoro che l'uomo ha potuto trasformare man mano l'ambiente fornitogli dalla natura ed innalzarsi all'attuale grado di civiltà. Ma ciò non è avvenuto senza pena, poichè *la pena è elemento costitutivo del lavoro*. Naturalmente, non tutti i lavori sono penosi nello stesso grado: ma una certa pena non manca mai. Gli economisti si sono spesso domandati: perchè il pescare, l'inerpicarsi sulle montagne, il coltivare fiori ed ortaggi ed ogni altra occupazione, penosa se esercitata professionalmente, cessa di esserlo se eseguita per divertimento o per sport? Lo sforzo fisico è il medesimo, ma varia la disposizione dell'animo: è penoso il lavoro che non è fine a se stesso, ma solo mezzo per conseguire un diverso fine, quale una rimunerazione.

Il lavoro vien distinto in *intellettuale* e *manuale*.

« *Labor est functio quaedam vel animi vel corporis* », dice Cicerone. Si sente spesso affermare che l'uomo ha trasformato il mondo colla sua mano. Destra (lat. *dextera*) = destrezza. Non si prenda abbaglio. La nostra vera forza è l'intelligenza. Se piccole creature, come le formiche, fossero dotate di un cervello migliore di quello dell'uomo, o distruggerebbero l'uomo o lo renderebbero loro schiavo. Il lavoro muscolare in tanto vale in quanto è illuminato da un raggio di intelligenza che lo differenzii dallo sforzo cieco dell'animale o della macchina. Se così non fosse dovremmo apprezzare il bue più dell'uomo, poichè il bue è capace di uno sforzo dieci volte maggiore. Se bene si guardi, però, nessun lavoro è esclusivamente intellettuale o esclusivamente manuale. Il chirurgo usa la mente e la mano: ma altrettanto può dirsi del contadino e del più modesto operaio.

Il lavoro si distingue anche in *inventivo*, *direttivo* ed *esecutivo:* il dotto, colle sue scoperte, apre nuovi orizzonti all'attività umana; l'imprenditore, coordina i fattori della produzione e li dirige a conseguire i prodotti nella quantità e qualità richieste dal mercato; le falangi degli esecutori o salariati, attendono alla materiale fabbricazione delle ricchezze. Anche qui è facile vedere come il lavoro direttivo abbia maggiore importanza dell'esecutivo: sono i generali che vincono le battaglie! Massima poi l'ha il lavoro inventivo, giacchè la sua utilità giova nel presente e nell'avvenire: un vestito, un libro, una sedia hanno durata limitata e servono ad una o poche persone; ma delle scoperte di Pasteur, di Edison e di Marconi beneficia a lungo l'intera umanità!

26 - Capitale. – Per produrre *molta* ricchezza non bastano la terra e il lavoro; richiedesi anche qualche cosa di più e precisamente il *capitale*. Il capitale serve

a mantenere e ad aiutare l'operaio durante il suo lavoro. Gli uomini hanno bisogno di mangiare almeno una volta al giorno, normalmente anzi due o tre. Se non hanno provviste di viveri, debbono di mano in mano procurarsele, come meglio possono, per non soffrire la fame: svellere radici, cogliere erbe o frutta, impadronirsi di animali selvatici. Ma lavorando in tal modo si incontrano molte fatiche con poco costrutto. Gli indigeni dell'Australia, per impadronirsi di una o due sarighe, della cui carne si nutrono, si veggono talvolta costretti ad abbattere un grosso albero con accette di pietra, ciò che richiede un lavoro improbo.

Gli uomini che vivono in tal guisa alla giornata, non hanno tempo nè forza per fornirsi di cibi e di vesti in modo più agevole. Si richiede molto lavoro per arare la terra, erpicarla e seminarla di grano, oltre che per difenderla; e poi, quando tutto ciò è fatto, bisogna ancora attendere lunghi mesi perchè maturi il raccolto. Certo, la quantità di nutrimento così ottenuta è grande in proporzione al lavoro, ma vuole previdenza e un po' di capitale espressamente messo da parte: il selvaggio ed il povero sono del pari imprevidenti e campano come possono alla mercè degli eventi.

Un ottimo precetto giapponese dice: «scava il pozzo prima di aver sete» ed evidentemente è consigliabile il farlo. Ma per scavare occorrono degli attrezzi, per vivere durante lo scavo è necessario un capitale. In generale, per formare della ricchezza, senza eccessivo sacrificio, si richiedono i mezzi necessari, in strumenti e viveri, per potere lavorare e attendere i risultati del lavoro: tali mezzi, costituiti da ricchezze in precedenza prodotte e risparmiate per produrre nuove ricchezze, si chiamano *capitali*. Senza capitale l'uomo si troverebbe in continui imbarazzi ed in pericolo di morir di fame. La signo-

rina Martineau, nella prima delle sue novelle sull'economia politica, intitolata «*La vita nei deserti*», ha descritto egregiamente la condizione dei coloni del Capo di Buona Speranza, dopochè furono assaliti dai Boschimani e derubati della loro provvista di capitale. Essa dimostra tutta la difficoltà di procurarsi il cibo o di fare un lavoro utile, quando sia prima necessario avere strumenti o materiali o tempo sufficiente per procurarseli. Ma il tempo manca, perchè ogni cura è posta nel cercare un asilo per la notte e qualcosa di che vivere.

Veramente non si può dire che il capitale sia necessario alla produzione, quanto la terra ed il lavoro, giacchè esso stesso è il prodotto dell'una e dell'altro. Ma conviene sempre avere un piccolo capitale, sia pure l'ultimo pasto, per poter produrre di più. Non è facile il dire esattamente in qual modo si incominciò ad accumulare il capitale: ciò avvenne nell'infanzia del mondo, quando gli uomini vivevano ancora come selvaggi. I primi capitali, assai modesti, formati di rozzi strumenti ed armi per la caccia e per la guerra e di greggi (capitale, dal latino: *per* = per, *capita* = capi) si saranno certo ammucchiati molto lentamente e con grande stento. Ma poi l'esistenza di un primo nucleo di capitali, facilitando la produzione, ha reso possibile un più rapido accrescimento dei capitali successivi: oggi questo fattore, malgrado il suo carattere secondario o strumentale, è venuto prevalendo, talchè si parla di *capitalismo* e di *era capitalistica*.

È certo che non potremmo, nell'attuale stato di civiltà, procacciarci il cibo, le vesti, le case, la mobilia, le suppellettili ed ogni altro agio della vita, se non si disponesse di una massa di capitale, che consenta di ottenere tutte queste cose col minor possibile sacrificio.

Il capitale si richiede, non tanto per lavorare, quanto perchè il lavoro riesca economico e dia maggior risultato. Potendolo quindi chiamare anch'esso un fattore, è facile, sulla scorta di quello che siamo venuti esponendo, il determinare i fattori della produzione nel modo seguente:

Fattori:
- *primari:*
  - terra.
  - lavoro.
- *secondario:* capitale.

CAPITOLO VI

PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

27. Come rendere il lavoro più produttivo – 28. La scelta del tempo – 29. La scelta del luogo – 30. La scelta del modo – 31. In che ci soccorra la scienza.

27 - Come rendere il lavoro più produttivo. – Anzitutto occorre intenderci bene sul significato delle parole. Si sente spesso parlare di *lavoro produttivo* e di *lavoro improduttivo*. Il primo è quello diretto ad accrescere la produzione delle ricchezze, in modo che ne consegua un aumento di benessere per la società. L'opera del muratore, del meccanico, dell'ingegnere, dell'insegnante, del giudice, del soldato sono tutte egualmente produttive, poichè concorrono ad accrescere la somma di quei beni materiali ed immateriali atti ad appagare i nostri desideri. Noi abbiamo bisogno non soltanto di case, di vesti, di cibo, di manufatti, ma anche di istruzione, di giustizia, di difesa. Vi sono però delle occupazioni inutili o dannose o riprovevoli, delle quali la società non si avvantaggia, anche se rechino lucro a chi le esercita, come la speculazione in borsa: sono questi i *lavori improduttivi*.

Ciò premesso, è di capitale importanza di fare in modo che i lavori produttivi siano eseguiti così da

dare il massimo possibile rendimento. Si dice che tanta maggiore è la produttività di un lavoro, quanto migliori e più abbondanti sono i frutti che se ne ottengono. A tal fine si deve aver cura di lavorare nelle più favorevoli condizioni, vale a dire:

1° nel miglior tempo;
2° nel miglior luogo;
3° nel miglior modo.

28 - La scelta del tempo. – Ordinariamente dobbiamo fare le cose quando ci riescano con maggior facilità ed efficacia. Il pescatore scende al fiume la mattina presto o la sera, quando il pesce abbocca; il contadino raccoglie il fieno quando il sole tramonta; il mugnaio macina il grano quando l'aria è viva e il ruscello è gonfio; il pilota salpa quando il vento e la marea sono favorevoli. In seguito a lunga esperienza gli agricoltori hanno riconosciuto quale sia il tempo più opportuno alle singole specie di lavoro: fanno le seminagioni in autunno o in primavera; spargono il letame sulla terra d'inverno, quand'è gelata; restaurano siepi e fossati, quando non hanno altro da fare, e raccolgono le messi quando sono mature e il tempo è propizio.

I contadini della Norvegia lavorano attivamente in luglio ed agosto a tagliare e raccogliere la maggior quantità di erbe e di fieno. In quell'epoca non pensano al legname, poichè sanno che per i tagli dei boschi hanno tempo abbondante nel lungo inverno, quando la neve, penetrata in tutte le cavità della montagna, avrà reso facile il trascinare il legname fino al fiume, il quale, poi, ingrossato per lo sciogliersi delle nevi, trasporterà i tronchi alle città ed ai porti, senz'altra fatica da parte dell'uomo.

È buona regola non fare oggi ciò che più facilmente potremo fare domani, ma è regola ancor migliore

non rimandare all'indomani quello che più agevolmente possiamo fare oggi. Tuttavia, per poter differire ogni genere di lavoro all'epoca per esso più opportuna, è necessario avere un capitale sufficiente per vivere nel frattempo.

29 - La scelta del luogo. – Ogni lavoro dev'essere fatto nel luogo più indicato, fra quelli disponibili.

In molti casi ciò è tanto naturale, che può sembrare assurdo il dire di più. Vi ha forse chi pianti degli alberi fruttiferi nell'arena del mare o semini del grano sulle roccie? No, certo; nessuno è così pazzo da impiegare il proprio lavoro là dove andrebbe interamente perduto.

In altri casi è questione di gradi; in un luogo si potrà produrre in una data quantità, ma altrove la quantità potrà essere maggiore. Anche nell'Inghilterra meridionale la vite attecchisce e in passato vi si faceva del vino. Ma le viti prosperano assai meglio sulle colline soleggiate dell'Italia, della Francia e della Spagna e il vino che in questi paesi si ottiene collo stesso lavoro è molto più abbondante e senza paragone migliore. Pertanto, gli inglesi, che desiderano procurarsi del vino, fanno bene ad importarlo dal continente, lasciando agli italiani, ai francesi ed agli spagnoli la cura di produrlo per essi. Per contro, in Inghilterra vi è un terreno eccellente ed un clima umido, assai indicati per la coltivazione dei foraggi, e la miglior cosa che gli agricoltori inglesi possano fare si è di allevare il bestiame e produrre in abbondanza latte, burro e formaggio.

Per accrescere, nei limiti del possibile, la ricchezza dell'umanità è necessario che ogni paese produca ciò che, nelle sue presenti condizioni, gli torna più utile, e si procacci poi le altre cose mediante gli scambi internazionali.

Gli Stati Uniti producono, in quantità quasi illimitata, cotone, cereali, lardo, frutta, petrolio ed anche oro, argento, rame e ferro. L'Australia, la Nuova Zelanda ed il Sud-Africa forniscono molta lana, pelli, zucchero, carni conservate e, specialmente, oro, rame e diamanti. L'America del Sud abbonda di animali, da cui si ritraggono pelli, ossa, corna, sego, carni congelate ed estratti di carne. La Cina offre una grande quantità di tè, oltre la seta, lo zenzero ed altre merci di minor conto. L'India ci invia cotone, indigo, juta, riso, sementi, zucchero, droghe ed ogni specie di altri prodotti.

Ciascun paese ha merci ch'esso è in grado di produrre meglio di qualsiasi altro. Uomini e governi avveduti dovrebbero, quindi, ammettere la più ampia libertà di commercio, affinchè ogni cosa venga prodotta in quel luogo in cui la produzione richiede minor lavoro.

30 - La scelta del modo. – In terzo luogo si deve curare, in qualunque genere d'industria, che ciascun operaio lavori nel modo migliore, così da non sciupare energia e da non commettere errori che pregiudichino il risultato.

Vi sono modi assai diversi per compiere lo stesso lavoro ed è opportuno scegliere il più vantaggioso. Prima di tutto, l'operaio deve dedicarsi a quel ramo di occupazione che meglio risponda alle sue attitudini fisiche e intellettuali. Ogni uomo dev'essere al suo giusto posto, come dicono gli inglesi. Inoltre l'operaio deve lasciarsi dirigere da chi abbia maggiori cognizioni ed esperienza.

Una applicazione razionale di questi concetti si ha nella *organizzazione scientifica del lavoro*, ideata dall'americano P. W. Taylor, l'inventore degli acciai rapidi, e adottata con successo negli Stati Uniti e

in Inghilterra. Il Taylor parte dalla premessa che, mentre balza agli occhi lo sciupio delle cose materiali, passa invece inosservato lo sperpero del tempo, dovuto a movimenti inefficaci o mal diretti. Eppure il tempo, per dirla con Shakespeare « è la stoffa di cui è fatta la vita » e dobbiamo tenerlo in gran conto. Se osserviamo molti operai, che eseguiscono lo stesso lavoro, è facile rilevare che i più veloci hanno scelto strumenti e movimenti che meglio rispondono allo scopo. Si tratta appunto di determinare con esattezza tali strumenti e tali movimenti e di allenare l'intera maestranza a lavorare nei tempi fissati. Non è da credere che, a lavorare con metodo, si fatichi di più che a fare le cose empiricamente, mentre il rendimento del lavoro risulta notevolmente accresciuto.

In tesi generale, possiamo dire che per lavorare nel miglior modo ci occorrono:

1° cognizioni scientifiche;
2° divisione del lavoro;
3° strumenti adatti ed in ispecie macchine.

31 - In che ci soccorra la scienza. – Per dare buoni risultati, non basta che l'operaio sappia praticamente il proprio mestiere, ma si richiede che abbia cognizioni scientifiche intorno alle cose che deve eseguire.

Tali cognizioni, in fondo, consistono nel conoscere *la causa delle cose*, nel sapere, cioè, quali oggetti debbano essere impiegati per produrne altri. La macchina a vapore è dovuta alla scoperta che l'acqua riscaldata determina un forte sviluppo di vapore espansivo e che, quindi, il focolaio, il carbone, la caldaia e l'acqua sono cause di forza.

Allorchè desideriamo di compiere qualche operazione, dobbiamo ricercare se la cosa sia possibile e quali mezzi occorrano per produrla con maggiore facilità

od abbondanza. Le cognizioni acquistate ci risparmieranno spesso dei lavori inutili.

Come Sir John Herschel ha spiegato, la scienza ci dimostra qualche volta che *certe cose che vorremmo fare sono assolutamente impossibili:* così, ad esempio, l'inventare il moto perpetuo, cioè una macchina che si muova da sè.

Altre volte la scienza ci indica che *il modo col quale vorremmo ottenere qualche cosa è assolutamente contrario allo scopo.* Un tempo si riteneva dai capi officina che per fondere il ferro occorresse immettere negli alti forni una corrente d'aria fredda: la scienza invece ha dimostrato che l'aria da immettersi deve essere quanto più possibile calda.

Inoltre, la scienza ci offre il mezzo *per fare i nostri lavori con notevole risparmio di fatica.* Il nocchiero impara l'avvicendarsi del flusso e riflusso, per avere la marea in suo favore quando imprende qualche viaggio. I meteorologi hanno costruite delle carte geografiche che indicano al capitano d'una nave dove troverà venti e correnti più favorevoli alla rapidità della traversata.

Infine, *la scienza ci guida talvolta a scoprire delle cose meravigliose, che altrimenti non avremmo ritenuto possibili.* Basti menzionare le invenzioni della fotografia, del telegrafo, del telefono e degli apparecchi che scendono nelle profondità del mare o che percorrono le vie del cielo.

Niun dubbio che i più importanti miglioramenti industriali, i quali, più d'ogni altra cosa, tendono ad elevare la condizione dell'uomo su quella del bruto, derivino dalla scienza. Ben a ragione diceva il poeta Virgilio:

« Felice colui che conosce le cause delle cose ».

CAPITOLO VII

DIVISIONE DEL LAVORO

32. Come nasce la divisione del lavoro – 33. Attitudini personali – 34. Attitudini territoriali – 35. La divisione del lavoro secondo Adamo Smith – 36. Svantaggi della divisione del lavoro.

32 - Come nasce la divisione del lavoro. – « Quando Adamo zappava – e quando Eva filava – il gentiluomo allora dove stava? » dice un ritornello popolare inglese: esso sembra confermare il fatto che una embrionale divisione di lavoro, almeno fra i sessi, siasi praticata fin dai più remoti tempi.

Invero, già nelle antiche famiglie troviamo una ripartizione nelle occupazioni: il padre ara il campo o taglia la legna; la madre appresta il cibo, ordina la casa e fila o tesse; i figli vanno a caccia o attendono al bestiame; le figlie mungono il latte o portano l'acqua.

Ma, col progredire della civiltà, si eccentua anche la diversità delle occupazioni. Sorgono arti e mestieri. In ogni villaggio si trova un macellaio, un fornaio, un fabbro, un legnaiuolo. È questa la *divisione professionale del lavoro*, la quale ogni dì più si perfeziona, obbedendo ad un processo di specializzazione, che va di pari passo col crescente sviluppo

economico. Non abbiamo più soltanto dei legnaiuoli, ma dei costruttori di mobili, dei carpentieri, dei tornitori, degli intarsiatori, degli scultori in legno e via dicendo.

A questa prima forma di divisione del lavoro, fa riscontro un'altra, per la quale il lavoro si ripartisce opportunamente fra le varie località e fra le varie nazioni. Non solo ogni città ed ogni villaggio ha i suoi differenti rami di commercio e mestieri e uffici e impieghi, ma ogni regione coltiva le sue peculiari industrie. In una piazza si producono buoni cotoni, in un'altra lane apprezzate, in altre ancora si lavora il lino o la seta, il ferro o la ceramica, le materie chimiche o le alimentari. Schio ci dà i panni, Alessandria i cappelli, Fabriano la carta, Carrara il marmo, Napoli la pasta, Palermo gli agrumi. È questa la *divisione territoriale del lavoro*.

Nè basta. Quando un certo numero di operai sia occupato in una impresa, ciascuno usualmente non eseguisce che una parte soltanto del lavoro e lascia le altre parti ai suoi compagni. La divisione si opera per gradi, sicchè l'intero lavoro fatto in un luogo è ripartito in mansioni ed operazioni differenti. Nella stessa fabbrica, troviamo persone che disimpegnano compiti diversi: il direttore, i contabili, i cassieri, i magazzinieri, gli impiegati, i sorveglianti, i capi tecnici, i macchinisti, i fuochisti, gli operai qualificati, gli operai comuni, i manovali, i garzoni, ecc. Se ci arrestiamo a considerare il lavoro di una qualsiasi di queste categorie di impiegati o di operai, troviamo che essi possono collaborare in diverso modo.

Talvolta gli uomini si assistono vicendevolmente nell'eseguire la stessa operazione: portano dei travi, scavano un canale, tirano insieme una fune. Si dice allora che vi è *combinazione semplice di lavoro*, poichè

tutti fanno la stessa cosa, accumunando le forze. L'utilità ne è evidente; sebbene oggi l'impiego di energie meccaniche esoneri dai grandi sforzi muscolari.

Più spesso a ciascun operaio viene affidato un singolo atto, che concorre alla fabbricazione del prodotto. Ogni lavorazione viene così scomposta nei suoi elementi costitutivi e si ha una *combinazione complessa di lavoro*, come quando una persona faccia le sole punte delle spille ed un'altra le capocchie. Nella lavorazione delle spille (secondo il classico esempio di Adamo Smith) vi erano 18 operazioni: in quella dei pianoforti, 36; in quella del cotone, più di 100.

Quest'ultima forma chiamasi più propriamente *divisione tecnica del lavoro*, e quando si parla di divisione del lavoro, senz'altro, è ad essa che si accenna.

Le varie forme coesistono e si integrano a vicenda. A bordo di una nave, ad esempio, riscontriamo e la divisione professionale del lavoro e la combinazione semplice e quella complessa. Il capitano, il nostromo, il macchinista, il fuochista, il cuoco, il marinaio, il mozzo: ecco altrettanti mestieri o specializzazioni dello stesso mestiere. Se alcuni marinai girano un argano, si ha combinazione semplice di lavoro, perchè ognuno fa esattamente la medesima cosa dell'altro. Ma se si carica della merce, ed un gruppo di marinai da terra la mette nelle barche, ed altri remano, ed altri l'assicurano ai paranchi per issarla a bordo, ed altri ancora, nel fondo della stiva, la ricevono e la dispongono nel modo conveniente, passandosela di mano in mano, si ha combinazione complessa di lavoro.

Gli uomini, assistendosi così a vicenda, ottengono di solito un maggior risultato che non avrebbero separatamente: ed è per questo che la divisione del lavoro si trova in tutti i paesi e in tutti gli stati sociali che non siano interamente barbari.

33 - Attitudini personali. – Uno dei principali vantaggi, se non il principale, che reca la divisione del lavoro, è quello di consentire la migliore *utilizzazione delle attitudini personali.*

Essendovi molte industrie, ciascuno può scegliere quella per la quale sente maggiore inclinazione; così l'uomo forte e vigoroso diventa fabbro, il debole tessitore o calzolaio, l'intelligente orologiaio o elettricista, l'ignorante e lo zotico si adattano a rompere pietre o a rassettare siepi.

Generalmente, l'operaio lavorerà nell'industria nella quale gli è dato ottenere un migliore salario; sarebbe certo un'abilità sprecata quella di un esperto artigiano, che venisse impiegato a trasportare pesi o a spazzare le strade.

È chiaro che quanto più estese sono le industrie e quanto maggiore in esse si presenta la divisione del lavoro, tanto più cresce la probabilità che ognuno trovi una occupazione corrispondente alle proprie attitudini. Nell'interno di una fabbrica vi sono mansioni consone ai diversi gradi di abilità, di intelligenza, di forza. Non si costringe il provetto a sciupare il tempo in lavori di troppo inferiori alle sue attitudini: nè si assegna all'inesperto un compito superiore alle sue forze. Anche le donne, anche i fanciulli possono venire convenientemente impiegati in operazioni non troppo faticose. L'imprenditore, uomo di ingegno e di esperienza, pone tutte le sue cure nella direzione del lavoro, nello stipulare buoni contratti e nel migliorare gli affari. I ragionieri, valenti nei conti, tengono i libri e pagano e riscuotono. I capi tecnici dispongono i lavori e li assegnano alle maestranze. Gli operai qualificati eseguiscono, ciascuno nel proprio ramo, quelle varie operazioni che altri non saprebbero fare. I manovali li aiutano e compiono inoltre quelle ordinarie operazioni di trasporto,

di sollevamento di pesi, ecc. che non richiedono particolare abilità. Così ciascuno è occupato in modo che il suo lavoro riesce più produttivo ed utile per gli altri, e, nello stesso tempo, più proficuo a lui medesimo.

Analogamente, si risparmia grande quantità di lavoro, disponendo le cose in modo che dallo stesso servizio traggano beneficio contemporaneamente molte persone, anzichè una sola. Il disturbo di recapitare una lettera o molte è pressochè lo stesso: ecco perchè gli uffici postali possono organizzare la distribuzione delle corrispondenze in modo economico. Se occorresse un procaccia per ogni lettera la spesa sarebbe assai maggiore. Altrettanto dicasi per l'insegnamento. Il far lezione a trenta alunni non richiede una fatica trenta volte maggiore che il far lezione ad un alunno solo.

L'arcivescovo Whately ha mostrato che se i componenti di una spedizione, che esplora nuovi paesi, si accampano di notte, si dividono naturalmente il lavoro: uno attende ai cavalli, un altro trae fuori le provviste, un terzo accende il fuoco e cuoce il pranzo, un quarto va per acqua e così via. Sarebbe assurdo che dodici viaggiatori della comitiva accendessero separatamente dodici fuochi e cuocessero dodici pranzi.

Vi sono delle cose, che, fatte una volta, serviranno per migliaia e migliaia di persone. A ciò si giunge specie con il concorso delle macchine, che consentono la moltiplicazione degli esemplari. Sono le persone dotate delle necessarie attitudini che fanno gli originali: con una leggiera fatica addizionale se ne ottengono le copie. La stampa ce ne porge esempio. Costa qualche migliaio di lire il comporre un libro e stereotiparlo: fatto questo una volta, se ne possono tirare centinaia di migliaia di copie ad un prezzo di

poco superiore a quello della carta e della legatura. Egualmente, fatti i conti, è facile il battere monete e medaglie con poca spesa. Quasi tutte le cose comuni, che usiamo d'ordinario, sedie e tavole, bicchieri e piatti, tazze e posate, stoffe e carte da parati, oleografie e dischi di gramofono, vengono ricavate, col concorso delle macchine, da un modello originale, eseguito da quelle persone, le quali, per le proprie peculiari attitudini, sono in grado di farlo con minore fatica e meglio di qualsiasi altra.

34 - Attitudini territoriali. – Un secondo vantaggio della divisione del lavoro, che in qualche modo fa riscontro al precedente, è quello di permettere la scelta della sede più opportuna per ogni genere di industria. Abbiamo già dimostrato (n. 29) che ogni lavoro dovrebbe eseguirsi dov'è più produttivo e, cioè, dove si presentano le condizioni più favorevoli d'ambiente, determinate e dal clima adatto e dalla postura geografica e dalla ricchezza di materie prime e dalla presenza di forze motrici e dalla facilità dei trasporti e da altri requisiti, che variano da industria ad industria. Ma la scelta della sede è subordinata alla *divisione territoriale del lavoro*. È in forza di quest'ultima che noi produciamo ed esportiamo seta, vino, agrumi, mentre comperiamo carbone di Newcastle o di Cardiff, macchinari tedeschi, orologi di Ginevra. Quando vi sia libertà di commercio, in ogni città o regione si imparano a fabbricare certe merci meglio che in qualsiasi altro luogo: gli olii in Liguria, i formaggi in Lombardia, i vini in Toscana, la seta a Como, vetri e merletti a Venezia e così via.

Non sempre è possibile dire esattamente perchè taluni oggetti si facciano meglio in una località piuttosto che in un altra: ma assai spesso è così, ed è giusto che ciascuno possa dedicarsi a quei generi di

produzione per i quali abbia le maggiori attitudini. Le merci sono preparate per produrre un piacere o evitare una pena, o, come si dice più brevemente, per essere utili, e niente affatto per dare una occupazione agli operai.

Quando le industrie siano sufficientemente libere, la divisione del lavoro si attua non solo fra città e città, fra provincia e provincia, ma anche fra le nazioni più distanti della terra. Il commercio fra nazione e nazione, oltre ad essere uno dei migliori mezzi per accrescere la ricchezza e risparmiare il lavoro, rafforza i vincoli di amicizia e di solidarietà fra i popoli e (malgrado le troppo recenti delusioni) ci fa sperare un tempo in cui tutte le nazioni vivranno in armonia come se ne costituissero una sola.

35 - La divisione del lavoro secondo Adamo Smith. – Per quanto più particolarmente riguarda la divisione *tecnica* del lavoro, non possiamo esimerci dal riportare le idee su di essa espresse da Adamo Smith, il quale ne tratta nelle prime pagine della sua opera immortale.

Vi sono, egli dice, tre modi in cui si manifestano i vantaggi della divisione del lavoro:

1° aumento di destrezza in ciascun operaio;

2° risparmio del tempo solitamente perduto nel passaggio da uno ad altro lavoro;

3° invenzione di un gran numero di macchine, che facilitano ed abbreviano il lavoro, e rendono possibile di sostituire a molti un solo operaio.

Sull'*aumento di destrezza*, che deriva dalla pratica, non può esservi dubbio. Chi abbia provato ad imitare il prestigiatore od a suonare il pianoforte, senza la necessaria preparazione, s'accorge ben presto come la cosa gli riesca impossibile. Nessuno potrebbe fare il lavoro del soffiatore di vetro senza una lunga pra-

tica. Anche chi sa fare un lavoro, lo eseguirà più speditamente e meglio se lo ripete spesso. Adamo Smith dimostra che se un fabbro si pone a fabbricare chiodi, senza essere abituato a tale lavoro, non può farne più di 200 o 300 al giorno e cattivi per giunta. Colla pratica arriverà a eseguirne da 800 a 1000: ma quelli che sono entrati da giovani nell'industria dei chiodi possono produrne nello stesso tempo fino a 2300. « Le differenti operazioni nelle quali è divisa la fabbricazione di uno spillo o di un bottone metallico – aggiunge lo Smith – sono ancora più semplici e la destrezza delle persone che, in vita loro, non hanno avuto altro compito che d'eseguirle, è abitualmente molto più grande. La rapidità colla quale talune operazioni di quelle manifatture sono compiute, supera limiti che, da quanti non l'abbiano veduto, sarebbero ritenuti non raggiungibili da mano umana ». Ma non è mestieri di molti esempi: qualunque cosa vediamo fatta bene e rapidamente, lo è da uomini i quali hanno impiegato moltissimo tempo e fatica nell'imparare il lavoro necessario a produrla.

In secondo luogo, non può esservi dubbio sull'*economia di tempo* che si ottiene, evitando di passare di continuo da un lavoro ad un altro. Prima di eseguire una cosa voi dovete mettervi accanto tutti gli arnesi ed i materiali necessari. Se avete fatto una cassa, siete già in grado di fabbricarne un'altra con minor fatica della prima; ma se dovete allontanarvi per fare qualche altra cosa, del tutto diversa, come riparare un paio di scarpe o scrivere una lettera, vi occorrono altri arnesi e vi è una non indifferente perdita di tempo. Comunemente un uomo ozieggia sempre un poco nel volgere la mano e la mente da un genere di lavoro ad un altro. Perciò, osserva lo Smith, il mutar spesso di occupazione rende propensi all'indolenza.

Infine, Adamo Smith annovera fra i vantaggi della divisione del lavoro quello di offrire occasione all'*invenzione delle macchine*, che del lavoro abbreviano la durata e consentono di surrogare l'opera di un solo operaio a quella di molti. Ciò può avvenire, egli aggiunge, perchè l'attenzione degli inventori si trova naturalmente rivolta a ogni singola operazione elementare. Non è da ritenersi, però, malgrado qualche eccezione, che le scoperte siano dovute agli operai impiegati nelle rispettive industrie. James Watt, Fulton, Whitworth, Stephenson e numerosissimi altri giunsero alle loro invenzioni, coltivando un genio naturale con diligenti studii e lunga pratica di costruzioni meccaniche. Non è agli operai manuali, ma a quelli del pensiero, che si debbono di regola le scoperte più importanti e più pratiche. Tuttavia la divisione del lavoro facilita loro grandemente il compito, con quel processo di analisi che scompone ogni operazione complicata nei suoi elementi costitutivi, così semplici da essere compiuti con gesto uniforme, quasi meccanico, tale che vi si possa sostituire appunto il gesto di una macchina. Non c'è una macchina che fabbrichi un orologio o una scarpa: ma ci sono macchine che eseguiscono le singole operazioni o le parti necessarie per la loro fabbricazione. Solo in un secondo tempo, con un inverso procedimento di sintesi, parecchie macchine semplici possono venire riunite in una più complessa, che ci dia in una sol volta il prodotto finito, come avviene per la stampa e piegatura dei giornali illustrati a colori.

36 - Svantaggi della divisione del lavoro. – Vi sono senza dubbio alcuni inconvenienti che derivano dall'eccesso di divisione del lavoro: sebbene essi siano ben poca cosa di fronte ai benefici che se ne ricavano, converrà tuttavia indicarli.

In primo luogo *la divisione del lavoro tende a limitare e a restringere il potere dell'individuo:* il fatto di accudire ininterrottamente ad una sola speciale operazione gli impedisce di apprenderne altre. Vi sono degli operai, ad esempio, che non sanno fare altro che la capocchia di uno spillo; ed « è una ben triste testimonianza da rendere a sè stessi (secondo la celebre frase di Lemontey) di non aver fatto nella propria vita null'altro mai che la diciottesima parte di uno spillo! ».

Al tempo dei Romani si diceva: *ne sutor ultra crepidam*, non deve il calzolaio andare oltre le scarpe. Se un uomo addestrato a fare solamente spilli o scarpe, andasse in paesi in cui la civiltà è agli albori, come ad es. nelle colonie, si troverebbe inetto ai molti generi di lavori faticosi necessari al colono.

Il povero contadino della Norvegia o della Svezia, che non pare a prima vista gran che intelligente, sa costruirsi la casa, coltivare la terra, curare i propri cavalli e allestirsi alla meglio i carri, gli utensili e la mobilia. Anche l'indiano sa bastare a sè stesso, in un paese primitivo, molto più di quanto non saprebbe fare un meccanico provetto.

La sola cosa da raccomandarsi è che il calzolaio, il meccanico o qualsiasi altro abile artigiano faccia il possibile per conservare il mestiere che ha bene appreso. È una iattura e per lui e per gli altri se sia obbligato ad intraprendere un lavoro che non sappia compiere altrettanto bene.

Un secondo svantaggio della divisione del lavoro è di *intrecciare eccessivamente le industrie, per modo che un'eventuale crisi riesce rovinosa per molta gente.* Ogni operaio non sa fabbricare che una specie di merce e se il cambiamento di moda o qualche altra causa ne faccia diminuire la domanda, egli resta disoccupato finchè abbia appreso un nuovo mestiere. In

altra epoca la fabbricazione della crinolina dava vita a un commercio importante e proficuo, che ad un tratto è venuto a cessare quasi intieramente, e i produttori di quella merce hanno dovuto cercarsi nuove occupazioni. Ma, d'altro canto, ogni industria, è bene provveduta di mano d'opera perfettamente esercitata e non riesce facile ad operai novizii, specie se di età avanzata, l'imparare un nuovo lavoro in concorrenza con coloro che da tempo lo praticano.

Questa difficoltà è accresciuta dal fatto che le organizzazioni operaie spesso si oppongono all'assunzione di mano d'opera proveniente da altre industrie. Esse, in ciò fare, sono guidate da un mal inteso sentimento di tutela degli interessi dei proprii organizzati. Ma il mestiere non può essere proprietà esclusiva di alcuno: nè di un uomo, nè di una classe. Diritto insopprimibile di ogni operaio è quello di occuparsi onestamente dove trova e nel modo che gli torna più vantaggioso. *Il lavoro deve essere libero.*

CAPITOLO VIII

MACCHINE

37. Gli strumenti del lavoro – 38. Effetti dell'introduzione delle macchine – 39. Inconvenienti delle macchine – 40. Pregiudizi intorno alle macchine.

37 - Gli strumenti del lavoro. – Oltre le conoscenze scientifiche e la divisione del lavoro, concorrono efficacemente ad aumentare la produttività del lavoro quegli istrumenti, che permettono di trar partito dalla energia muscolare dell'uomo e dalle altre forze naturali in servizio della produzione.

Per lavorare il legno ci occorrono degli utensili. Con un semplice coltello possiamo eseguire dei lavori grossolani. Ma per levigare una tavola il coltello non basta: avremo bisogno di una pialla, che è già uno strumento più perfezionato. Per arrotondare gli orli della tavola ci sarà di grande aiuto una pialla colla lama ricurva: per prepararne le gambe ci occorrerà addirittura un tornio: e se vogliamo compiere operazioni ancora più delicate, come, ad esempio, confezionare la cassa di un violino o intarsiare uno stipo, ci abbisogneranno utensili numerosi e specializzati.

Come potrebbe il migliore artigiano compiere il proprio lavoro se non fosse provvisto dei ferri del mestiere? Senza martelli, trincetti, lesine e forme non

si fanno scarpe: senza mantice, forgia, incudine e maglio non si lavora il ferro.

In generale, quanto più gli strumenti sono perfetti e tanto più ne rimane accresciuta l'efficacia del lavoro.

Anche gli strumenti, frutto di successive invenzioni, si sono venuti lentamente accrescendo e perfezionando attraverso i secoli. Lo Schmoller parla di martelli di pietra che risalirebbero ad oltre cento mila anni fa: ma la storia di quei tempi remotissimi è avvolta nelle tenebre. Par certo che i primi strumenti abbiano servito promiscuamente per usi bellici e per usi agricoli: tale fu l'ascia, definita « spada della civiltà ».

Con lo specializzarsi delle attitudini e dei mestieri si specializzano anche utensili e congegni. Già fin dal medio evo si costruiscono macchine ingegnosissime, mosse dall'acqua. Ma una vera rivoluzione, feconda di incomparabili risultati economici, si ha colle applicazioni industriali del vapore, cui seguono quelle dell'elettricità, e che permettono un impiego sempre più largo delle macchine.

A questa parola non diamo il significato che essa ha in fisica. Diciamo *utensile* l'istrumento del quale l'uomo si vale come ausilio nell'eseguire il lavoro di propria mano. Un martello è un utensile. Chiamiamo *macchina*, invece, l'istrumento che ci dà il prodotto meccanicamente eseguito. La nostra azione si limita a dirigere, a sorvegliare la macchina; soltanto eccezionalmente a comunicarle il moto, come nelle macchine da cucire o da scrivere.

38 - Effetti dell'introduzione delle macchine. – Le macchine si sono enormemente diffuse, come sappiamo, in seguito alla introduzione della divisione del lavoro, tanto che la produzione meccanica è di-

venuta oggi la regola e la *manifattura*, come ha notato il Vanderwelde, è stata sostituita dalla *macchinofattura*.

Le macchine non conoscono sforzo o stanchezza. Lavorano giorno e notte, senza posa, colla stessa regolarità, colla stessa precisione, colla stessa rapidità. Il prodotto ottenuto dopo la decima o la ventesima ora è eguale a quello della prima ora. La macchina sostituisce l'operaio: anzi, ogni macchina sostituisce molti operai, perchè il suo rendimento può essere grandissimo. L'uomo, liberato dalle accascianti fatiche muscolari o dalle monotone ripetizioni dello stesso gesto, si riserva un compito superiore di direzione e di sorveglianza: non è più esecutore materiale, è conduttore di macchine oppure è elettricista.

L'impiego delle macchine, specie in taluni campi, consente di moltiplicare con grande facilità i prodotti. Le fabbriche innondano il mercato di merci ottenute meccanicamente a basso costo e quindi accessibili ad una cerchia sempre più larga di consumatori. Accanto agli oggetti fatti a mano – scarpe, merletti, chiodi, maglie – ve ne sono altri similari fatti a macchina, che naturalmente possono vendersi a più buon mercato. Molte cose, anzi, come gli spilli o le penne, si fanno ormai solo a macchina. Nei trasporti, l'applicazione del vapore, della trazione elettrica, dei motori a scoppio, ha consentito i maggiori progressi. Anche nella costruzione delle case e nell'agricoltura, sebbene introdotte in tempi più recenti, le macchine vanno generalizzandosi, con buoni risultati.

39 - Inconvenienti delle macchine. – Ogni medaglia ha il suo rovescio ed è naturale che le macchine, accanto a tanti reali benefici, presentino anche qualche inevitabile inconveniente.

Nello stabilimento moderno, a lavorazione continua, le maestranze si alternano, giorno e notte, nei turni di lavoro, in assiduo contatto con gli ordigni d'acciaio, che compiono con ritmo uniforme e inesorabile la loro bisogna: un attimo di disattenzione o di stanchezza può venire pagato colla mutilazione o colla morte.

Anche a prescindere dagli infortuni, la vita nella fabbrica non è scevra di pericoli: lo scuotimento e il frastuono dei cento congegni in moto, l'atmosfera graveolente e satura di pulviscolo, la facilità dei contatti e dei contagi sono altrettante cause del diffondersi di malattie. La tisi vi miete molte vittime. Inoltre, la presenza di uomini, donne e ragazzi, negli stessi ambienti, riesce perniciosa nei riguardi morali: i vincoli famigliari si allentano; l'alcoolismo e il vizio si propagano; i cattivi istinti fermentano; gli individui, come le mele della favola, si guastano a vicenda.

Ma più grave guaio, dal lato economico, si è quello che il lavoratore si vede irrimediabilmente separato dallo strumento di lavoro, per lui troppo costoso. L'artigiano, munito dei suoi utensili, serba una certa indipendenza di fronte al padrone, perchè ha sempre la possibilità di poter lavorare anche senza di lui. Ha, come si dice, un mestiere nelle mani. Ma come può il ferroviere o l'operaio siderurgico concepire analoga speranza, non disponendo di quel macchinario che pure è indispensabile per l'esercizio della industria e che appartiene al padrone?

Industria accentrata, divisione del lavoro, macchine – tre aspetti collegati e caratteristici dell'attuale ordinamento industriale – hanno del pari concorso al progresso economico, ma anche ad inasprire il dissidio fra proletari e capitalisti e a dar vita alla *questione sociale*.

40 - Pregiudizi intorno alle macchine. – Intorno all'impiego delle macchine e relative conseguenze, non mancano le idee erronee.

Vi sono taluni che, osservando superficialmente, si sono persuasi che le macchine avrebbero potuto non solo esonerare l'uomo dal maggior numero di lavori, ma accrescere anche indefinitamente la quantità delle ricchezze. Le fabbriche di tessuti inglesi producono ogni anno, mercè le macchine, tanta stoffa di cotone da farne cento venti volte il giro della terra e, se trovassero lo smercio, potrebbero produrne tanta da ricoprirla interamente.

Per far giustizia di tal ordine di argomenti, basta riflettere che le macchine aumentano la potenzialità del lavoro, ma non accrescono, nè possono accrescere, se non entro limiti ristretti, il rendimento dell'altro fattore, la terra, che fornisce le materie in quantità limitata. Sta bene che le fabbriche di tessuti siano attrezzate in modo da poter fabbricare tutta la stoffa che si è detto: ma il cotone a ciò necessario chi lo fornisce loro?

Altro errore, ancor più comune e pernicioso, è quello di ritenere che le macchine possano esercitare un'azione depressiva sui salari.

Gli operai credono che, quanti più uomini sono richiesti per la stessa operazione, tanto più gli imprenditori debbano pagare in salari e quindi maggior copia di danaro debba passare dai capitalisti ai lavoratori. Con questa idea i muratori, un tempo, rifiutavano di sollevare i mattoni alla sommità della costruzione per mezzo di corde e manovelle, preferendo portarli a spalla, perchè il lavoro così richiedeva maggior numero di braccia. Sempre per la stessa idea si è visto di recente in taluni nostri porti gli scaricatori opporsi alla introduzione o all'uso di congegni meccanici di scarico, per continuare coi vecchi me-

todi, faticosi e lenti, che obbligano le navi a soste dispendiose.

In questi ultimi casi gli operai sono mossi, naturalmente, dal timore della disoccupazione o di una riduzione di salario. Ma il loro modo di considerare la questione è sbagliato e la opposizione, alla lunga, si volge a loro detrimento.

Se un operaio segue un cattivo metodo di lavoro, dopo che se ne è scoperto uno migliore, non può ottenere che meschini salari e, alla fine, rischia di trovarsi egualmente disoccupato. Ostinarsi a tessere a mano, per non imparare a tessere a macchina, non è ragionevole. Opporsi alla adozione dei mezzi moderni di scarico, per scaricare a spalle, è altrettanto poco ragionevole. Le navi disertano i porti male attrezzati, per accorrere in quelli in cui le operazioni si compiono con maggiore rapidità e minor spesa. In questi vi sarà, quindi, sempre nuova richiesta di mano d'opera, mentre in quelli la disoccupazione diverrà cronica.

Quando gli operai sono abbastanza saggi e previdenti per adottare una nuova invenzione destinata al successo, anzichè soffrirne, ne traggono vantaggio. Le cucitrici non ricevevano che un tenuissimo salario, prima che si introducesse la macchina da cucire. Si sarebbero aspettate di morir di fame, quando lo stesso lavoro si fosse fatto venti volte più speditamente a macchina che a mano. L'effetto invece fu opposto. Quelle che non sono abbastanza intelligenti ed accorte per imparare a cucire a macchina, ricevono per il lavoro a mano più che in passato.

L'invenzione della stampa, si sarebbe detto che dovesse nuocere alla classe operaia: si veda invece quanta mano d'opera abbia assorbito. Ad ogni nuovo perfezionamento, anche se in un primo tempo renda inutile qualche lavoro, tien dietro tosto una maggiore

espansione dell'industria, si moltiplicano libri, riviste, giornali, incisioni e cresce il numero degli operai occupati. Altrettanto si potrebbe ripetere per le ferrovie, che hanno sostituito le diligenze a cavalli; per le automobili, che hanno preso il posto delle vetture; e via di seguito.

In generale, si può ritenere che ciò avvenga perchè, appena diminuisce il prezzo di una merce o di un servizio, il pubblico, ne domanda di più. Oggi si chiedono più vesti e più biancheria, si legge di più, si viaggia di più, perchè le macchine permettono di ottenere la soddisfazione di questi bisogni con minor spesa.

Non si possono aumentare i salari che aumentando il prodotto del lavoro: non diminuendolo. Gli operai del biellese guadagnano alti salari, perchè filano con tali metodi, che una quantità immensa di lavoro può essere compiuta in relazione al numero delle persone impiegate. Se essi rifiutassero di servirsi di macchine, dovrebbero filare a mano il cotone, come i poveri abitanti del Cachemire. Se in Italia non vi fosse neppure una macchina, noi saremmo certo infinitamente più poveri che ora non siamo.

Il popolo spesso dimentica che *non si lavora per il piacere di lavorare, ma per produrre*. Il lavoro stesso è il prezzo doloroso del salario guadagnato, e questo salario consiste nella maggior parte del valore delle merci prodotte. È assurdo supporre che la popolazione possa diventare più ricca possedendo meno ricchezza. Al contrario, *per arricchire bisogna produrre di più* e lo scopo di ogni salariato non deve essere di lavorare, ma di fabbricare le merci colla maggiore rapidità ed abbondanza possibile. Gli operai, dunque, più e meglio di ogni altro, hanno un interesse diretto all'adozione e al perfezionamento di quel macchinario che accresce la produttività del loro lavoro.

CAPITOLO IX

CAPITALE

41 - Che cosa è il capitale. – Dobbiamo ora investigare la natura del terzo fattore della produzione, chiamato *capitale. Esso consiste in una ricchezza risparmiata ed impiegata nell'aiutarci a produrre una ricchezza maggiore.*

Ogni capitale è ricchezza: non si può invece dire che ogni ricchezza sia capitale.

Se un uomo possieda una provvista di cibo, o il denaro necessario per procacciarsela, e se questa l'aiuta unicamente a vivere, senza ch'egli faccia alcun lavoro, la provvista stessa non può essere considerata capitale, perchè nel frattempo il possessore non produce nuova ricchezza. Ma se egli, invece, sia occupato a costruire una casa o a scavare un pozzo o a fare un carro o a produrre qualche altra cosa, che risparmierà in seguito lavoro e sarà utile, allora la sua provvista è capitale.

L'essere o il non essere capitale dipende dunque dall'impiego della cosa. Il carbone è capitale se messo

nella forgia: è un bene di consumo se usato per riscaldamento. Le macchine, gli utensili, le materie prime e semilavorate sono sempre, o quasi, capitali: altre ricchezze, come una villa, un quadro, un gioiello, non lo sono che raramente.

Gran pregio del capitale è quello di consentirci di lavorare nel modo meno faticoso e più proficuo.

Se un uomo desidera portare dell'acqua dal pozzo alla sua casa ed ha un piccolissimo capitale, non potrà procurarsi che un secchio e dovrà portare separatamente ciascun secchio d'acqua, con un lavoro faticosissimo. S'egli ha un capitale maggiore, può comperare un barile e metterlo sopra una carretta, il che riduce di molto la sua fatica. Così egli risparmia una grande quantità di lavoro in grazia di quello speso per fare il barile e la carretta. Se dispone di un capitale ancora maggiore, potrà scavare un canale od anche costruire un condotto metallico dal pozzo fino a casa sua. Ciò gli costerà sul momento molto lavoro, ma, una volta fatto, l'acqua scorrerà per forza del proprio peso e, per l'avvenire, egli sarà liberato dalla noia del trasporto.

42 - Capitale produttivo e lucrativo. – Qui occorre fermare la nostra attenzione sul fatto che il concetto di capitale varia a seconda che lo si consideri nei riguardi della società o dei singoli individui.

Capitale, si è detto, è una ricchezza impiegata a ottenere una *nuova ricchezza*.

Per la società, dunque, è capitale il secchio e il barile e la carretta e il condotto, che consentono il trasporto dell'acqua; l'opificio e la macchina, che concorrono a dare il manufatto; la dinamo, che fornisce l'energia elettrica; l'aratro che dirompe la terra; il seme da cui si ottiene il raccolto; ed anche i salarii pagati agli operai occupati in questi lavori. Manu-

fatto, energia elettrica, raccolto sono nuove ricchezze, prima inesistenti, e prodotte coll'aiuto del capitale, che appunto perciò si definisce *produttivo*.

Per ciascuno di noi individualmente, invece, il concetto di capitale è diverso. L'operaio dirà che il suo salario è un capitale? No, certo: il salario gli serve per vivere; lo impiega in cibi, in tabacco, in vesti, nel pagar la pigione e nello svagarsi; non gli reca alcuna nuova ricchezza, ma solo la soddisfazione dei bisogni.

Viceversa, vi sono ricchezze le quali non costituiscono capitale per la società, ma sono capitali per noi. Una villa, un gioiello, un quadro, un libro non servono, di regola, per produrre nuove ricchezze: non sono dunque capitali, ma beni di consumo. Tuttavia se io rinuncio ai godimenti che da queste cose posso trarre e le cedo ad altri, dietro compenso, tale compenso *per me personalmente è una nuova ricchezza*, anche se sottratta ad altre economie, e costituisce quindi un capitale, che diremo *lucrativo*. L'appartamento affittato, la nave noleggiata, la merce venduta, il denaro mutuato a chi lo spenda per i bisogni della vita, non sono certo capitali per la società, perchè non le arrecano nuove ricchezze; lo sono invece per il locatore, per l'armatore, per il venditore, per il mutuante, che ne ricavano un lucro.

Questa distinzione è di grave momento, poichè occorre intenderci bene sul significato delle parole, se non vogliamo confondere i concetti. In economia, quando si parla di capitale, s'intende il *capitale produttivo*. I socialisti, invece, ed anche l'opinione pubblica, colla stessa parola indicano, di solito, i *capitali lucrativi*, ed è a questi ultimi che fanno carico dei vizii dell'attuale ordinamento sociale.

43 - Capitale fisso e circolante. – Si dice d'ordinario che il capitale è fisso o circolante, e noi dobbiamo stabilire nettamente la differenza che passa fra le due specie.

Il *capitale fisso* consiste in fabbriche, macchine, istrumenti, navi, strade ferrate, magazzini, carri, vetture e tutti quegli altri oggetti che durano a lungo e aiutano il lavoro. Non comprende, però, le cose durevoli di tutte le specie. Chiese, monumenti, pitture, libri, alberi ornamentali, ecc., malgrado la durata, non sono capitali fissi, poichè non vengono impiegati nella produzione di nuova ricchezza. Essi possono essere utili, recar piacere e far parte della ricchezza nazionale, ma non sono un capitale, nel senso tecnico della parola, e cioè un capitale produttivo.

Il *capitale circolante* consiste nelle materie prime e sussidiarie occorrenti alla esecuzione di un lavoro e nei salari corrisposti a coloro che vi sono occupati. È detto circolante perchè non dura a lungo: il cotone e la lana si incorporano nel filato; il ferro grezzo vien fuso per ottenerne la lamina; il carbone si brucia nel focolare della macchina; l'energia elettrica si consuma via via per dar luce o per muovere gli apparecchi; i salari sono spesi e tramutati in beni di consumo, commestibili, vivande, di breve durata. Il capitale circolante si rinnova di continuo. Quello di cui oggi disponiamo non è più lo stesso che esisteva or è un anno. Il capitale fisso, invece, press'a poco è eguale: alcune fabbriche, forse, sono andate bruciate o distrutte; alcune macchine si sono logorate ed è stato necessario sostituirle; ma questi cambiamenti sono relativamente pochi e la massa è rimasta invariata e si rinnova solo con grande lentezza.

Conseguenza di tutto ciò si è che l'intero valore del capitale circolante deve riapparire nel valore del

prodotto: mentre il valore del capitale fisso vi rientra solo in piccolissima parte, con quella che viene detta *quota d'ammortamento*. Il fornaio, nel prezzo di ogni pane, deve farsi rimborsare l'intero costo della farina, del sale, dell'acqua, del lievito, della legna, della luce, della mano d'opera, tutti capitali circolanti consumati per ottenere il prodotto: aggiungerà poi qualche cosa di più, per rifarsi del logorio del capitale fisso, e cioè per comperare nuovi strumenti, mano mano che quelli in uso si logorino, per costruire un nuovo forno, quando l'attuale sia reso inservibile.

In realtà, non sempre è facile il distinguere il capitale fisso dal circolante: vi sono delle specie di capitale che non sono del tutto fissi e neppure del tutto circolanti, ma qualche cosa di mezzo. La farina, destinata ad un immediato consumo, è capitale circolante. Un mulino, che macina grano, può durare una cinquantina d'anni ed è evidentemente un capitale fisso. Ma il sacco, che dura alcuni anni, le pale, gli scovoli, che durano ancor meno, sono capitali fissi o circolanti? Sono capitali men fissi, certo, del mulino. Analogamente: il carbone e l'olio necessari alla locomotiva si consumano tosto; le carrozze possono servire circa dieci anni; le locomotive venti anni e più; le stazioni trent'anni almeno; e i ponti, le gallerie, gli argini, non trascurati, si conservano per centinaia d'anni.

Vediamo per tal modo che è tutta questione di tempo. Il capitale è tanto più fisso, quanto più dura o continua ad essere utile; tanto più circolante, quanto più presto è consumato o distrutto, per modo da dover essere più spesso surrogato.

44 - Come si ottiene il capitale. – Il capitale è il risultato dell'*astinenza* e del *risparmio*, cioè non può

essere ottenuto che lavorando per produrre ricchezza e non consumandola immediatamente.

Si sente talora dire che il capitale è frutto del solo lavoro. Questa affermazione non regge. Di due operai, che hanno lo stesso impiego e guadagnano lo stesso salario, uno mette da parte un capitaluccio; l'altro no. Il lavoro è lo stesso: diverso il risultato. Perchè? Perchè il primo, oltre che lavorare, ha risparmiato. Per capitalizzare, la produzione è premessa necessaria, ma non sufficiente. Occorre l'astinenza.

Il povero selvaggio, che con aspro diuturno lavoro si procaccia appena il cibo indispensabile, non possiede capitale; ma quando abbia messo da parte un po' di cibo e si occupi a fabbricare archi e freccie, per impadronirsi più facilmente della preda, egli impiega un capitale in quelle armi. Ogni volta che lavoriamo in questo modo, per uno scopo futuro, viviamo del capitale e ne facciamo un investimento. L'astinenza (latino, *abs* = da, *tenens* = che serba) consiste nel privarci del godimento di una cosa che abbiamo prodotta o avremmo potuto produrre con lo stesso lavoro. Risparmiare è serbare intatta una cosa e custodirla per un suo futuro uso: la risparmiamo finchè non la consumiamo.

Se ho una provvista di farina e la mangio, essa più non esiste, nè si può dire risparmiata. Ma se, mentre consumo la farina, sono occupato a costruire un aratro od un carro od un'altra cosa durevole, che mi aiuterà nella produzione, cambio una forma di capitale in un'altra. Avrei potuto mangiare la farina in ozio, e allora non sarebbe stata capitale. Ma nel tempo in cui la mangiavo lavoravo per uno scopo futuro. Ho così tramutato un capitale circolante in uno fisso, ossia un capitale meno durevole in uno più durevole. Il capitale, per conseguenza, è impiegato per periodi più o meno lunghi, secondo la durata

o la forma dell'investimento. Un buon aratro durerà forse vent'anni: per tutto questo tempo il possessore ritrarrà dall'uso di esso il beneficio del lavoro e del capitale speso per fabbricarlo. Quando sarà consumato, dovrà avere reintegrato il capitale impiegato, accresciuto di qualche interesse.

Il capitale impiegato in qualsiasi lavoro può sempre considerarsi come consistente in salari o nelle cose che si acquistano coi salari. Così il capitale investito nelle ferrovie è formato realmente soltanto dal nutrimento, dal vestiario e dalle altre merci consumate dagli operai che le costrussero. È vero che furono necessari anche dei materiali, come le rotaie di ferro, le traverse, le pietre e gli strumenti; ma tutte queste cose sono state previamente ottenute col lavoro e può considerarsi che il capitale reale, in esse impiegato, sia consistito nei salari degli operai che le hanno in precedenza prodotte. Perciò, se noi risaliamo alle origini, troviamo sempre che *il capitale impiegato consiste nel mantenimento degli operai.*

45 - Investimento di capitale. – Due cose si debbono considerare riguardo all'impiego di capitale: la sua *quantità* e il tempo per cui è *impiegato.*

La stessa quantità di capitale varrà a mantenere più o meno uomini al lavoro, secondo che sia impiegata per un periodo più o meno lungo. L'uomo che coltiva delle patate non ha da attendere, in media, che un anno, per ottenere il frutto del proprio lavoro. Se il suo cibo e il suo vestiario, durante l'anno, costano 3.000 lire, un capitale di 3.000 lire è sufficiente per dargli lavoro. Tre uomini, per coltivare delle patate, esigeranno naturalmente un capitale tre volte maggiore o 9.000 lire: dieci uomini, abbisogneranno di 30.000 lire e così via in proporzione. Ma nella cultura della vigna occorre attendere parecchi

anni prima che se ne possano raccogliere i frutti. Supponiamo siano necessari cinque anni di attesa: il lavoratore dovrà disporre di 5 × 3.000, cioè 15.000 lire di capitale per poter produrre vino: tre coltivatori esigeranno 3 × 5 × 3.000, o 45.000 lire di capitale: dieci, 10 × 5 × 3.000, ossia 150.000 lire, e via di seguito.

Dunque, il capitale richiesto in ogni specie d'industria è proporzionato al numero di uomini impiegati e alla lunghezza del tempo nel quale rimangono impiegati. Non v'è, d'altronde, alcuna proporzione fissa fra il numero degli operai ed il capitale ch'essi richiedono: ciò interamente dipende dalla durata del ciclo produttivo, vale a dire del periodo in cui il capitale rimane investito nell'opera prima di essere ricuperato. Un povero selvaggio vive a stento con un capitale che gli basta appena pochi giorni; un coltivatore di patate richiede un capitale per un anno. In una fabbrica moderna, nella quale sono fatti molti e durevoli impianti, la quantità di capitale necessaria è assai maggiore. Per esercitare una ferrovia occorre un capitale ingente, che assume in gran parte la forma di capitale fisso, essendo investito nelle linee, nelle stazioni e nel materiale rotabile.

46 - Il lavoro non può essere capitale. – Si sente dire spesso che il *lavoro è il capitale del povero* e se ne deduce che il povero ha il diritto di vivere del suo lavoro, come il ricco del suo capitale. Naturalmente un operaio può, se vi riesce, produrre della ricchezza e cambiarla col nutrimento necessario; ma, di regola, egli è costretto ad aspettare che il prodotto sia finito e venduto. Perciò gli occorre qualche cosa di più del suo lavoro, e cioè gli alimenti per vivere nel frattempo e, inoltre, materie prime ed utensili. Queste diverse cose formano il capitale, ed è inoppor-

tuno considerare il lavoro un capitale quando ne è affatto diverso. Si sente anche dire, qualche volta, che *la terra è un capitale, l'intelligenza è un capitale* e così via. Queste sono tutte espressioni ingannevoli. Il senso, che vi si annette, è che certe persone vivono di ciò che esse ottengono dalla terra o dalla loro intelligenza, come altre persone vivono dell'interesse dei loro capitali. Tuttavia, nè la terra, nè l'intelligenza sono capitali. La produzione richiede, come sappiamo, tre distinti fattori – terra, lavoro e capitale – ed è pericoloso il confonderli fra loro, chiamandoli collo stesso nome, mentre non sono la stessa cosa.

CAPITOLO X

IMPRESA

47 - La funzione economica dell'impresa. - *Terra, lavoro, capitale* sono elementi necessari, ma di regola non sufficienti, perchè si abbia produzione di ricchezza.

Conviene che questi fattori siano uniti nell'*impresa* e opportunamente coordinati e diretti al fine di ottenere il prodotto desiderato. L'impresa è la cellula del moderno organismo industriale.

A rigore, possiamo anche immaginare un piccolo proprietario che, dissodando colle proprie braccia e coll'aiuto del proprio capitale un suo terreno, ne ricavi grano, ortaggi, frutta e quant'altro gli occorra per il suo consumo. È questo il tipo del *produttore autonomo*, oggi sempre più raro.

Ai nostri giorni, infatti, dato l'intreccio delle relazioni economiche, i fattori della produzione solo eccezionalmente si trovano riuniti nelle stesse mani. La *terra*, limitata in estensione, appartiene ad una

categoria di persone, dette *proprietari fondiari;* il *capitale* è economizzato da un'altra categoria di persone, i *capitalisti*, i quali consentiranno a prestarlo dietro congruo compenso; il *lavoro* viene offerto da una terza categoria infinitamente più numerosa di persone, i *salariati*, che impiegano l'opera loro sui fondi e nelle officine appartenenti ad altri.

La produzione della ricchezza, dunque, non dipende dalla volontà e dagli atti di un solo uomo, ma da una combinazione opportuna della terra, del capitale e del lavoro forniti da persone e da classi diverse.

Come, dove e per opera di chi questi tre fattori verranno messi in presenza l'uno dell'altro, combinati nelle giuste proporzioni e diretti allo scopo di conseguire il prodotto?

Ecco sorgere l'*imprenditore*.

L'imprenditore è un intermediario, che assume l'iniziativa ed i rischi della produzione. Non va confuso col capitalista, sebbene spesso egli sia pure capitalista: viene designato anche coi nomi di *padrone*, *capitano d'industria* e *datore di lavoro*, perchè assolda operai.

L'imprenditore è l'uomo di affari e di comando, che ha un'idea da attuare e cerca di attuarla secondo la legge del minimo mezzo, preordinando tutto ciò che è necessario per ottenere il prodotto, dirigendone l'esecuzione, curandone lo smercio. Egli chiederà ai proprietari fondiari il terreno, le materie prime, le forze motrici; ai capitalisti, il denaro per acquistare il macchinario e per pagare la mano d'opera; ai salariati, la loro forza di lavoro. A tutti corrisponderà un compenso certo, pattuito in precedenza, non subordinato all'esito dell'impresa: la rendita ai proprietari fondiari, l'interesse ai capitalisti, lo stipendio ed il salario ad impiegati ed operai. Quello che gli

resterà – se qualcosa gli resterà – è il *profitto* e cioè l'utile aleatorio per la funzione da lui assolta.

La produzione viene quindi ordinata secondo il seguente diagramma:

IMPRENDITORE

Terra – Capitale – Lavoro.

Può darsi, ed anzi in pratica si dà sovente, che l'imprenditore apporti nell'impresa, in tutto o in parte, il terreno, il capitale e il lavoro necessari: ma, in teoria, i fattori rimangono distinti e distinti pure i redditi che ne conseguono.

L'unione dei tre fattori, per opera dell'imprenditore, dà vita all'*impresa*, organismo economico destinato all'esercizio di uno o più rami d'industria.

L'impresa assume più propriamente il nome di *azienda*, se venga considerata oggettivamente, e cioè con particolare riguardo agli elementi patrimoniali, attivi e passivi, che la compongono.

48 - Varie forme d'impresa. – L'impresa assume forme diverse a seconda degli articoli che tratta e dell'ambiente in cui svolge la propria attività.

Talvolta produce solo dietro ordinazione. Il sarto fa l'abito su misura; il farmacista prepara la medicina in seguito a prescrizione del medico. Si parla allora di impresa *imperfetta*.

Tal altra confeziona le merci per una clientela fissa, di cui è noto in precedenza l'ordinario consumo. Il fornaio, il macellaio, il pasticciere predispongono pani, carne, dolci nella quantità che sanno sufficiente al bisogno.

Più spesso, però, le ricchezze vengono prodotte precorrendo desideri e richieste: dopo averle fabbri-

cate, si tratterà di trovare ad esse gli acquirenti. L'impresa in questi casi dicesi *perfetta*.

Anche nei modi seguiti nella produzione le imprese differiscono.

Nell'*artigianato*, l'imprenditore lavora personalmente, coadiuvato da operai e da apprendisti, i quali hanno la possibilità, e quindi la speranza, di divenire essi stessi col tempo padroni. È forma antichissima, sopravvissuta alle *corporazioni*. Fabbri, falegnami, sarti, calzolai esercitano in tal modo il loro mestiere, specie nei piccoli centri.

Quando l'imprenditore distribuisca il lavoro ad operai, che lo eseguiscono a cottimo a casa loro, si ha l'*impresa a domicilio*. La lavorazione dei mobili di legno scolpito in Brianza, quella dei cappelli di paglia caratteristica della Toscana, la infilzatura delle perle a Venezia, la confezione degli oggetti di biancheria e vestiario nelle grandi città, ecc., si compiono appunto con questo procedimento. Il vantaggio di non sottrarre l'operaio, e più ancora l'operaia, al proprio ambiente familiare è grande: ma questo vantaggio è pagato assai caro, perchè l'operaio rimane facilmente esposto allo sfruttamento da parte di intermediari, alle stagioni morte, alla disoccupazione, nè gode la benefica protezione delle leggi sul lavoro. Non a torto perciò gli inglesi hanno definito questo procedimento come «il sistema del sudore».

Ma la forma che oggi prevale è l' *impresa accentrata* – fabbrica, opificio, laboratorio, cantiere – l'impresa a cui affluiscono a centinaia, talora a migliaia, gli operai, per produrre in grande, sotto la direzione di tecnici sperimentati e coll'ausilio di macchine possenti, beneficiando della massima divisione del lavoro e approvvigionando un mercato sempre più vasto.

49 - Imprese individuali e collettive. – Quanto più l'impresa è grande, tanto più difficilmente bastano le forze di un solo individuo.

L'uomo isolato ha scarsi mezzi, nè osa accingersi ad iniziative di lunga durata, che le malattie, la vecchiaia, la morte potrebbero interrompere e stroncare.

Risponde perciò alla legge del minimo mezzo il ricorrere alla *associazione*.

L'imprenditore può dividere con altri, solidalmente e illimitatamente, rischi e responsabilità dell'impresa e si ha la *società in nome collettivo;* può farsi fornire da altri un capitale, corrispondendogli una parte dei benefici e chiamandolo a concorrere alle perdite limitatamente alla somma conferita, e si ha la *società in accomandita semplice.* In entrambi questi casi l'elemento personale predomina.

Ma il tipo di società oggi prevalente è quello in cui primeggia l'elemento capitale, raccolto mediante azioni fra soci a responsabilità limitata.

Le *società in accomandita per azioni* e, più e meglio ancora, le *anonime*, sono quelle che rendono possibile, mercè l'accentramento di somme cospicue di denaro, iniziative di gran mole ed a lunga scadenza: istituti di credito, compagnie di navigazione, compagnie di assicurazione, industrie pesanti, costruzioni ferroviarie, opere pubbliche colossali. Il canale di Suez, il canale di Panama sono stati eseguiti ad opera di società anonime.

Non è da tacere che, accanto ai pregi, le società anonime hanno anche difetti, fra cui principalissimo la mancanza di una effettiva responsabilità da parte dei soci e degli amministratori: essa spiega, se non giustifica, molti abusi, quali l'anacquamento del capitale, la speculazione sulle azioni, i dividendi fittizi, i bilanci menzogneri, ecc.

Le anonime sono però superate in grandiosità da altri organismi moderni – *cartelli, trusts* – costituiti da associazioni fra società.

Il *cartello*, di origine tedesca, ha carattere prevalentemente commerciale, ha scopi difensivi: è sorto per impedire l'abbassamento dei prezzi e tende a prevenirlo, ed anche a determinarne una ascesa. Esso ha luogo mediante accordi fra tutti i produttori per vendere a un prezzo unico, o per limitare la quantità di merce offerta, o per dividersi il mercato a zone, o per eseguire la vendita in comune, o per adottare altri accorgimenti del genere.

Il *trust*, di origine americana, ha carattere industriale, oltre che commerciale: le diverse imprese sindacate, alle dipendenze di un apposito comitato di fiduciari, tendono con tutti i mezzi, legali ed extralegali, a conseguire un monopolio di fatto, allo scopo di realizzare utili ingenti.

Il maggiore perfezionamento tecnico e le economie che queste imprese consentono, per la soppressa concorrenza, sono neutralizzati da gravi pecche, fra cui ricorderemo i metodi riprovevoli di lotta (quali il *dumping* o vendita a sottoprezzo per determinare il fallimento delle imprese rivali), la corruttela politica, gli esosi guadagni e la conseguente creazione di una plutocrazia invisa per denaro e potenza.

50 - Imprese pubbliche. – Anche lo Stato e il Comune, che sono enti politici, possono assumere imprese di natura economica, quando ne abbiano il tornaconto.

Sarebbe importante il poter stabilire esattamente quali imprese gli Enti pubblici debbano riservare a sè stessi e quali lasciare all'iniziativa privata. Ma non vi è, nè vi può essere, alcuna regola precisa in argomento. Il carattere, le abitudini e le circostanze

sono così diverse da nazione a nazione e, anche, da Comune a Comune, che ciò che è buono in un caso, può essere cattivo in un altro. In Germania ed in Australia lo Stato costruisce ed esercisce le ferrovie; ma l'essere tale sistema utile in questi paesi non significa che lo sarebbe del pari in Inghilterra o negli Stati Uniti. In Baviera vi sono fabbriche di birra statali, che non avrebbero ragione di essere in Italia. La Francia ha le manifatture nazionali degli arazzi di Gobelins e delle porcellane di Sèvres. Da noi lo Stato esercisce le assicurazioni sulla vita, produce e vende chinino per combattere la malaria, sale e tabacchi per assicurarsi un reddito fiscale, ed esercisce poste, telegrafi e ferrovie.

Anche i Comuni possono assumere, con monopolio o senza, l'esercizio diretto di aziende, quali tranvie, impianti elettrici, gas, acquedotti, case popolari, farmacie, forni normali.

Ogni iniziativa deve essere giudicata secondo i suoi caratteri speciali, variabilissimi da caso a caso: la municipalizzazione dello stesso servizio può riuscire redditizia in un Comune, e deficitaria in un altro. Qui ci limitiamo ad accennare, in generale, i vantaggi e gli inconvenienti delle pubbliche imprese.

In favore delle statizzazioni e delle municipalizzazioni si suole addurre che l'assunzione del servizio da parte dell'ente realizza spesso una economia, facendone risentire i benefici all'intero territorio, come avviene, ad esempio, per le segnalazioni meteorologiche, di tanta importanza per i navigatori e per gli aviatori. Inoltre, solo lo Stato può dare certe garanzie di continuità, di regolarità, di segretezza, diffondendo il servizio in modo uniforme. Una società commerciale esercirebbe bene le poste nei grandi centri, a Milano o a Roma, essendovene la convenienza, non nei piccoli paesi alpestri, ove le

poste sono passive. Si dice anche che il pubblico è avvantaggiato perchè l'Ente, non avendo fini speculativi, stabilirà tariffe inferiori a quelle dei privati. Oltre a ciò, i guadagni ridondano a beneficio delle casse dello Stato o dei Comuni e, quindi, alleggeriscono il carico dei contribuenti. Si noti però che questi due argomenti si elidono a vicenda: se le tariffe sono basse, non vi saranno guadagni, ma, molto probabilmente, perdite da risarcire.

Gli inconvenienti sono altrettanto numerosi. Si dice essere dannoso che l'Ente politico voglia esercitare funzioni economiche, per le quali ha scarsa capacità tecnica e che potrebbero venire più utilmente assunte da società o da privati. Si aggiunge che gli impiegati pubblici, già troppo numerosi, dànno di regola un rendimento minore degli agenti privati: acquistano diritto alla stabilità e alla pensione, per cui l'Ente, che abbia assunta una nuova impresa, non può abbandonarla, senza gravi spese, e perciò la continua, sia o no conveniente. Ma il difetto più grave è la mancanza dell'imprenditore. Nell'impresa economica, si osserva, la persona dell'imprenditore è tutto: nell'Amministrazione, la persona del funzionario è nulla. In essa all'imprenditore si sostituisce la legge o il regolamento, di solito l'una e l'altro preordinati senza una chiara visione dei mezzi necessari al conseguimento del fine.

Di statizzazioni e di municipalizzazioni si è fatto in questi ultimi tempi larga applicazione, vuoi sotto l'impulso delle idee socialiste, vuoi per le necessità della guerra: ma i risultati sono stati spesso poco confortanti. Per cui è da ritenersi vi si debba fare ricorso solo eccezionalmente, per porre riparo alle deficienze dell'iniziativa privata e quando, vagliate le ragioni pro e contro, quelle risultino prevalere decisamente su queste.

51 - Piccola e grande impresa. – Da quanto si è detto è facile scorgere come la parola impresa designi ad un tempo e la modestissima botteguccia dell'artigiano e il vasto stabilimento moderno. Piccola industria, quindi, e grande industria. Quale da preferirsi?

I pareri sono discordi. Alla grande impresa si fa merito di consentire notevoli economie su tutti tre i fattori della produzione. Meno spazio: per allogare cento operai non occorre un locale dieci volte maggiore di quello richiesto per dieci. Meno spreco di materie prime, di luce, di energie, di lavoro. Una ditta piccola e una grossa impiegano, a un dipresso, lo stesso personale amministrativo. Un solo portiere basta per un opificio, sia piccolo o grande. Meno capitale. Nelle grandi imprese il capitale si rinnova più di frequente ed è più facile ottenere credito. Inoltre, l'industria in grande consente di raggiungere il massimo perfezionamento dei procedimenti tecnici, potendosi ricorrere ad una rigorosa divisione del lavoro, impiegare le macchine più potenti, utilizzare i sottoprodotti ed attuare un largo movimento d'affari.

Non mancano però nella grande industria motivi di sperpero, che neutralizzano le economie. Le grosse società soffrono per l'eccessiva burocrazia, che le appesantisce. Il personale, troppo numeroso, non è sempre utilizzato nel miglior modo. L'occhio dell'imprenditore non giunge da per tutto. Vi è sciupio, prodotti mal confezionati, danneggiamenti, furti. In caso di crisi, è difficile ridurre la lavorazione a motivo degli impianti costosi: è impossibile, o quasi, ritirare il capitale investito, o, come dicesi, immobilizzato nelle costruzioni e nelle macchine.

Le piccole imprese, invece, si avvantaggiano dell'amorevole sorveglianza del padrone; la vita in comune e, spesso, il lavoro in comune, facilitano l'armonia di rapporti fra esso e gli operai; i piccoli motori

e gli strumenti mossi dall'energia elettrica riparano alla deficienza di grosse macchine; la maggiore elasticità ed adattabilità permette loro di superare meglio le crisi.

In Italia si è fatto molto, in questi ultimi anni, per incoraggiare le piccole industrie.

Un tempo era di moda il preconizzare il definitivo trionfo della grande industria e Carlo Marx nella legge di concentrazione delle imprese vedeva la premessa necessaria all'avvento del collettivismo. Oggi, invece, si deve riconoscere che non vi è prevalenza assoluta di una specie sull'altra: nello stesso paese e nello stesso tempo occorrono imprese grandi, medie e piccole, secondo gli articoli, secondo i modi di lavorazione e secondo i mercati.

52 - Successione delle imprese. – Resta ora da vedere come si succedano le diverse imprese nell'ordinamento industriale e la varietà di rapporti conseguenti alla loro coesistenza.

La via da seguirsi è quella di accompagnare la ricchezza dal suo primo nascere, nella miniera o sul campo, lungo tutta la trafila delle successive operazioni cui essa è sottoposta da parte delle differenti imprese, fino al suo impiego nel soddisfacimento dei bisogni e cioè fino al consumo.

Già sappiamo come ogni materia grezza provenga da quel fattore che abbiamo designato sinteticamente *terra*.

Ecco dunque un primo ordine di imprese e di aziende: quelle che mirano ad estrarre metalli, marmi, pietre, combustibili dalle cave e dalle miniere di cui è ricco il sottosuolo. Altre utilizzano il legname dei boschi naturali o traggono partito dai pascoli naturali: altre ancora si impadroniscono dei pesci, dei crostacei, delle spugne, della selvaggina, mediante

l'esercizio della pesca e della caccia. Sono queste, nel loro insieme, le industrie che, sull'esempio del Mill, possiamo chiamare *estrattive:* le quali tutte hanno per iscopo di appropriarsi le materie gratuitamente offerte dalla natura.

Parallelo a questo, vi è un secondo ordine di imprese o aziende che accudiscono all'*industria rurale:* esse curano la coltivazione dei campi, mediante l'agricoltura, l'orticoltura, il giardinaggio, la silvicultura, ecc.; provvedono all'allevamento del bestiame, alla pastorizia, alla bachicoltura, all'apicultura, alla piscicoltura, nonchè ad alcune lavorazioni agresti, quali il caseificio e la produzione di olii e di vini. Si osservi come sotto la pressione dell'aumento della popolazione, tutte le industrie estrattive, escluse le minerarie, vengano gradatamente sostituite da analoghe industrie rurali. Si vive sempre meno di selvaggina: ma si allevano, in compenso, galline e conigli. Al bosco ed al prato naturali si surrogano quelli artificiali. La piscicoltura ci dà trote ed anguille, che scarseggiano ormai nei fiumi.

Un terzo e più complesso ordine di imprese tende a trasformare la materia grezza in manufatto, modificandone la forma o la sostanza per renderla più adatta ad appagare i bisogni umani. Esse agiscono nel campo dell'industria *manifattrice* o *industria* in senso stretto, e sono infinitamente varie e numerose, perchè la medesima materia passa sovente per stadii successivi di lavorazione, compiuti in diversi posti e da diverse persone. Il mulino è distinto dal forno; la conceria del calzaturificio. Nell'industrie tessili vi sono due diverse lavorazioni: filati e tessuti. La sartoria viene terza ed è separata dalle precedenti.

Si hanno, infine, le imprese *commerciali*, le quali comprendono non solo importatori, speculatori, grossisti, commissionari, sensali, dettaglianti, in una pa-

rola tutte le aziende intermediarie, che acquistano per rivendere a scopo di lucro; ma anche quelle altre imprese le quali esercitano funzioni accessorie e sussidiarie del commercio, spesso importantissime. Tali sono gli istituti di credito, che anticipano alle aziende il necessario capitale; le compagnie di navigazione, le ferrovie e gli altri vettori, che trasportano le merci da luogo a luogo; le imprese esercenti i magazzini generali, i sylos e simili istituti di deposito, che agevolano la custodia e la negoziazione delle merci; le compagnie di assicurazione, che si addossano in parte i rischi e risarciscono i danni; infine tutti quegli altri intermediari che, in qualche misura, concorrono ad agevolare o a perfezionare il movimento mercantile.

È da notare che, sebbene noi abbiamo indicate queste imprese come ultime, esse compiono le loro svariate attribuzioni in tutti gli stadii della produzione. Sono, infatti, importatori e grossisti, che, intromettendosi fra produttori di materie grezze e industriali, acquistano le materie stesse all'origine e le distribuiscono alle aziende di lavorazione. Sono pure consimili intermediari che spesso si frappongono fra un ramo e l'altro delle industrie manifattrici. Il commerciante di farina si insinua fra mulino e forno; quello di cuoi fra conceria e calzolaio. E gli esempi sarebbero infiniti. Parimenti crediti, trasporti, depositi, assicurazioni, accompagnano e sussidiano l'intero processo produttivo.

Ma la funzione più appariscente e principale del commerciante, nei riguardi del pubblico, è quella del distributore. Egli acquista dalle fabbriche, direttamente o di seconda mano, il prodotto finito e lo mette a disposizione della clientela nel luogo, nel tempo e nella quantità desiderati. È suo compito il prevenire i bisogni ed anche il farli sorgere, mediante gli

allettamenti della pubblicità: insegne, vetrine, cataloghi, manifesti e richiami d'ogni genere.

Il ciclo non è per anco chiuso. La merce giunge così al consumatore, ma, prima di venir adoperata, deve di regola subire ulteriori manipolazioni, riservate al lavoro domestico. Il libro viene tagliato, la bottiglia stappata, la scatola metallica aperta, il caffè tostato e macinato, il cibo preparato e cotto, la biancheria lavata e stirata. Talune di queste incombenze possono essere assunte da apposite imprese: lavanderie, rosticcerie, trattorie. Ma più di frequente sono eseguite a cura del consumatore, dei suoi famigliari e delle persone di servizio. Gran parte della popolazione, specialmente femminile, che non figura occupata in un mestiere, accudisce appunto a queste mansioni.

53 - Connessione delle imprese. – Il quadro che abbiamo tracciato dà un'idea sommaria della ripartizione delle imprese. Ma la realtà è più complessa.

In primo luogo vi è spesso *interdipendenza* fra impresa e impresa. Le industrie principali fanno sorgere intorno a loro una folla di industrie sussidiarie, le quali in parte ne seguono e in parte ne determinano le vicende, influendo sulle prime ed essendo da quelle influenzate.

Si prenda a caso un'industria o un commercio di qualche importanza: ad esempio quello dei vini. Esso alimenta le fabbriche di tini, di botti, di damigiane, di fiaschi, di bottiglie, di tappi, di imbuti, di torchi, di macchine e di apparecchi per travasare e tappare: richiede inoltre appositi mezzi di trasporto e locali per la conservazione, negozi per lo spaccio, scaffali, banchi per la mescita, ecc. Tutte le relative industrie si risentono più o meno degli effetti di un buon o cattivo raccolto dell'uva. Ma la deficienza

di recipienti e di mezzi di trasporto può indurre a distillare il vino per ricavarne l'alcool, oppure a sacrificare il vino vecchio per sostituirlo col nuovo, come talvolta è avvenuto in Puglia. Ecco dunque che le industrie accessorie possono reagire sulla principale.

In secondo luogo, spesso avviene che grandi imprese siano fra loro *coordinate* e solo dal loro armonico concorso si ottenga il prodotto finito. Questo sistema ha preso largo piede per il sempre più frequente uso della fabbricazione in serie o standardizzata. Così le varie parti che compongono una bicicletta – telaio, manubrio, sellino, catena, ruote, copertoni, freni, sfere, ecc. – sono spesso fornite da altrettante ditte specializzate.

In altri e più numerosi casi la collaborazione delle varie imprese avviene *successivamente*.

Osserviamo, ad esempio, la produzione di un libro. I fonditori fabbricano i caratteri; i meccanici costruiscono la macchina per la stampa; la carta è allestita nelle cartiere; in altre fabbriche è preparato l'inchiostro; l'editore conchiude i contratti; l'autore provvede l'originale; i compositori mettono insieme i caratteri; il correttore rivede le bozze; il torcoliere imprime i fogli; altri operai li piegano; i legatori li uniscono in volume; i librai lo smerciano.

La società ci appare quindi simile ad una macchina complicatissima, nella quale vi sia un gran numero di ruote esterne ed interne, addentellate a vicenda: ciascuna si muove per un proprio ufficio e fa lo stesso lavoro continuatamente. È insomma ciò che noi potremmo chiamare un *organismo complesso* (dal greco, ὄργανον = strumento), cioè le differenti classi di persone e le differenti industrie lavorano ognuna come strumento dell'altra, e si assistono e si giovano a vicenda per ottenere il risultato finale.

È tuttavia da osservarsi che nessuno regola questa divisione; anzi ben pochi conoscono quante siano le industrie e quale connessione esista tra loro. Esse si estendono senza bisogno che alcuna legge le istituisca o le permetta. La legge non può determinare quali imprese debbano esservi, nè di quanti uomini ognuna di esse abbia bisogno, poichè nessuno è in grado di stabilire *a priori* oggi, che cosa occorrerà domani. Ciascuno di noi – seguendo il proprio impulso o il proprio tornaconto – si dedica a quella sorta di produzione che gli sembra più adatta e più proficua ad un tempo. L'equilibrio si stabilisce automaticamente, mediante una specie di *istinto sociale*.

PARTE TERZA

DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA

CAPITOLO XI

REDDITI

54 - Come si divide la ricchezza. – Dopo aver detto in che consista la ricchezza e come si produca, dobbiamo ora affrontare la parte più difficile del nostro tema: vedere, cioè, come si ripartisca la ricchezza prodotta fra coloro che hanno cooperato ad ottenerla.

Sappiamo già che, nello stato sociale odierno, i fattori della produzione appartengono, di regola, a persone distinte. La produzione, per conseguenza, non può dipendere dalla volontà e dagli atti di un solo uomo, ma richiede una combinazione opportuna della terra, del lavoro e del capitale, combinazione che viene eseguita dagli imprenditori. Vi sono quindi varie persone, o meglio classi di persone, le quali

collaborano, colle loro prestazioni ad ottenere il prodotto: i proprietari fondiari, che dànno la terra; gli operai, che forniscono il lavoro; i capitalisti, che prestano il capitale; gli imprenditori, che organizzano l'industria. Ottenuto il prodotto, è naturale che ciascuno vanti su di esso dei diritti e ne reclami una porzione in compenso del proprio servizio.

Per confezionare il pane, il fornaio si fa dare grano e legna dall'agricoltore, mano d'opera dai lavoranti, attrezzi e forno dal capitalista: dei pani prodotti, quanti spetteranno all'agricoltore, quanti ai lavoranti, quanti al capitalista e quanti rimarranno al fornaio? Ecco il problema. Nè vale il dire che agricoltore, lavoranti e capitalista sono pagati in denaro. Quel denaro con cui li paga, il fornaio lo ricava dalla vendita dei pani. Quindi, se corrisponde una mercede di venti lire all'operaio, è come se gli consegnasse tanti pani fino alla concorrenza di detta somma. In definitiva, è il prodotto che viene diviso fra i collaboratori.

La massa dei beni prodotti ad ogni esercizio si dice *reddito sociale* (dal latino, *redire* = ritornare) a significare che si tratta di cose che si rinnovano di continuo. La *distribuzione* (dal latino, *dis* e *tribuere* = attribuire) ha per iscopo, appunto, di dividere questo reddito sociale in altrettanti *redditi*, da assegnarsi alle persone o classi che hanno contribuito a formarlo. Il reddito che riceve l'operaio dicesi più propriamente *salario;* quello che spetta al proprietario fondiario, *rendita;* quello che compete al capitalista, *interesse;* quello che rimane all'imprenditore, *profitto*.

Possiamo quindi concludere, in via generale, che il prodotto va ripartito in quattro parti; si ha cioè:

$$prodotto = salario + rendita + interesse + profitto.$$

Può darsi, anzi si dà di frequente, che la stessa persona prenda parte alla distribuzione sotto vari titoli contemporaneamente, ad esempio come proprietario fondiario, come capitalista e come imprenditore; ma i vari redditi, almeno in teoria, vanno tenuti distinti, e talora lo sono anche nei registri delle aziende, ove si contabilizzano separatamente. Occorre eziandio osservare che alle parole salario, rendita, interesse e profitto si dà nel linguaggio comune un significato non del tutto corrispondente a quello nel quale noi qui le impieghiamo. I salari pagati agli operai contengono talvolta qualcosa più del salario, comprendendo una parte di interessi; della rendita fa quasi sempre parte una quota di interessi; l'interesse, a sua volta, può fino a un certo punto essere salario o rendita; e il profitto è spesso formato col concorso degli altri redditi.

Non si creda che sia la sola probabilità o il solo capriccio a regolare la distribuzione delle ricchezze: essa è governata da *leggi naturali*.

Lo studio di tali leggi ci spiega come una larga parte della popolazione ottenga assai poco in confronto dell'altra. I contadini, con un rude lavoro, strappano alla terra il raccolto: ed ecco che il proprietario ne sottrae la maggior parte come rendita ed a chi ha lavorato rimane appena quel tanto che basta per vivere. Quando saremo riusciti a capire perchè il lavoratore percepisca oggi così poco, potremo forse intendere come debba comportarsi per ricevere in avvenire di più. In ogni caso, però, vedremo come il risultato sia in gran parte dovuto a leggi naturali, le quali operano al di fuori e al di sopra della volontà dei singoli individui.

55 - Reddito dell'operaio: il salario. – In senso lato, per *salario* s'intende il compenso per qualsiasi

genere di lavoro; in senso stretto, la parola salario designa invece più precisamente la mercede che l'imprenditore corrisponde all'operaio per la sua prestazione di lavoro. Perciò l'operaio vien chiamato anche salariato. Per contro, non diremo di pagare all'impiegato un salario, ma uno *stipendio*. Al medico o all'avvocato, anzichè un salario, daremo un *onorario*.

Il salario presenta il duplice carattere di essere certo nell'ammontare ed esigibile alla scadenza, indipendentemente dall'esito dell'industria. L'operaio, intascata la quindicina, si disinteressa della vendita del prodotto e del guadagno o della perdita che sarà per incontrare l'imprenditore.

Il salario può essere commisurato alla durata del lavoro, e lo si dice a *tempo;* oppure alla quantità di lavoro eseguito, e lo si dice a *cottimo*. Per stimolare l'attività dell'operaio, si possono concedere anche dei *premi*.

Come sopra si è osservato, qualche volta il compenso dell'operaio, oltre al salario, comprende anche una quota di interesse, per il capitale impiegato negli strumenti di lavoro. I muratori hanno scalpelli, martelli, cazzuole, regoli; i falegnami, seghe, pialle, tenaglie ed altri utensili; i giardinieri, vanghe, rastelli, falci, annaffiatoi. Ma il salario è ciò che rimane, detratta la quota di interesse e d'ammortamento per questi strumenti. Nella manifattura accentrata, forma oggi prevalente, tutti gli attrezzi sono però di proprietà dell'imprenditore e il salario dell'operaio rappresenta l'effettivo compenso della sua fatica.

L'argomento del salario ha per noi tanta importanza da meritare di essere studiato a parte (n. 59 e seguenti).

56 - Reddito del proprietario fondiario: la rendita. – Una seconda porzione del prodotto viene assegnata

al proprietario fondiario in pagamento dell'uso di un agente naturale: terreno, miniera, fabbricato, fiume o lago. A questa porzione di prodotto si dà, di solito, il nome di *rendita*. Ma, per essere esatti, il reddito del proprietario fondiario, di regola, è di carattere misto: in esso quasi sempre la parte principale è rappresentata dall'interesse del capitale investito nella costruzione della casa o dell'opificio, nei miglioramenti del fondo, nelle arginature e nelle canalizzazioni, nell'apertura dei pozzi di accesso alle miniere e via dicendo. Soltanto quando dal compenso corrisposto al proprietario si sia detratto tutto quello che gli compete a titolo di interesse e di ammortamento per i suoi capitali impiegati nel modo sopra detto, ciò che gli resta costituisce la vera *rendita*. La quale rendita è, dunque, una retribuzione addizionale ch'egli ottiene dall'agente naturale, in aggiunta al rimborso del proprio capitale, per effetto di cause naturali o sociali, come meglio vedremo più innanzi (n. 83).

Qui solo aggiungiamo che anche la *rendita* viene pagata dall'imprenditore al proprietario, sotto forma di affitto o pigione o prezzo dei prodotti agricoli.

57 - Reddito del capitalista: l'interesse. – Ciò che si paga per l'uso del capitale chiamasi *interesse*. Anch'esso è un reddito fisso e certo perchè ne viene stabilito in antecedenza il saggio, che dovrà essere corrisposto dall'imprenditore al capitalista, alle epoche convenute, indipendentemente dai risultati della produzione. Il saggio o tasso si computa in ragione della somma e del tempo. Quando si dice ch'esso è del 5% all'anno, si deve intendere che per ogni cento lire se ne pagano cinque per ogni anno che si trattiene il capitale, e nella stessa proporzione per periodi più o meno lunghi.

Il saggio dell'interesse varia col variare della persona del debitore. Invero, nell'interesse, si trovano abbinati due diversi compensi: il premio di astinenza, per la cessione ad altri del proprio capitale, e il premio di assicurazione, per il pericolo di perderlo. Il primo è fisso, eguale per tutti, perchè il sacrificio non muta col mutare della persona del debitore: il secondo è variabilissimo, e può far salire il saggio a cifre assai elevate, specie nel prestito al consumo (usura). Nel prestito alla produzione, invece, quello cioè concesso dai risparmiatori agli industriali e ai commercianti, per dare il necessario incremento ai loro affari, il saggio si mantiene più modesto, perchè nell'impiego stesso del denaro mutuato vi è una garanzia per la futura restituzione. Il saggio medio lo si desume dai prestiti sicuri, come quelli ipotecari o quelli di Stato.

Il saggio d'interesse varia da paese a paese, secondo l'abbondanza del capitale disponibile, la sicurezza d'impiego e la richiesta da parte degli imprenditori. Esso è determinato dal vantaggio ottenuto dall'ultimo incremento del capitale, anche se il vantaggio degli incrementi precedenti sia infinitamente maggiore. Un capitalista non può dire, a chi gli chiede 30.000 lire a prestito: « Só che le prime 10.000 lire vi sono indispensabili e quindi ne pretendo il 100%; per le seconde 10.000, che vi sono meno necessarie, vi prenderò il 20%; sulle ultime 10.000, da cui non potete ottenere che il profitto normale, mi accontenterò del 5% ». È evidente che il capitale offerto è tutto della stessa qualità e che le parti che lo compongono si possono fra loro indifferentemente scambiare: il capitalista potrà, quindi, pretendere solo un saggio d'interesse corrispondente al vantaggio più piccolo, come si può scorgere, in modo approssimativo, dal seguente diagramma (fig. 3).

Indichiamo con lunghezze prese sulla linea *o x* le quantità di capitale disponibile e colla curva *y q* il decrescente vantaggio del loro impiego in una data impresa, per modo che ad un capitale *o n* corrisponda una produzione rappresentata dall'area *o y q n*. In conformità di quanto si è detto sopra, *q n* misura il saggio dell'interesse e, per conseguenza, al capitalista spetta il prodotto contenuto nel rettangolo

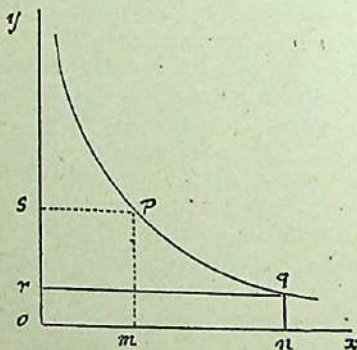



Fig. 3.

o r q n, (risultante dalla moltiplicazione del capitale *o n* per il saggio *q n*). Il resto del profotto *y r q* rimarrà al debitore. Ma se il capitale disponibile fosse stato meno, poniamo *o m*, il saggio dell'interesse sarebbe stato misurato da *p m* e al capitalista sarebbe spettato il prodotto dell'area *o s p m*, mentre il debitore avrebbe dovuto contentarsi della più piccola porzione *y s p*.

In Italia, oggi, l'interesse legale è del 4% per gli affari civili, del 5% per i commerciali: l'interesse corrente però è più elevato. Invece paesi in più floride condizioni economiche, quali l'Inghilterra e gli

Stati Uniti d'America, hanno un saggio basso d'interesse.

Non è indifferente che il saggio dell'interesse sia basso o sia alto. Turgot paragonava l'abbassarsi dell'interesse al ritirarsi delle acque, che consentisse di estendere la coltura a nuove terre. Se un'industria dà appena un utile del 4% come la si potrà esercitare se i capitalisti vogliono il 6% del loro capitale? Ma se essi si accontentano del 2 o del 3%, anche questa industria e le altre parimenti poco redditizie potranno essere attuate, con accrescimento del benessere sociale. Ricordiamo sempre che tutto ciò che concorre ad aumentare la produzione, contribuisce anche alla ricchezza della nazione e quindi degli individui che la compongono.

Il fatto più importante relativo all'interesse è ch'esso si presenta eguale in qualunque genere d'affari, perchè il capitale prestato in denaro può servire indifferentemente all'una o all'altra impresa. Non v'ha nulla nel capitale circolante che lo renda più adatto per un'industria che per un'altra: esso verrà dunque prestato a quella o a quelle che siano appena in grado di offrire un interesse lievemente più alto delle concorrenti. Il che è quanto dire che *vi è una costante tendenza all'eguaglianza dell'interesse in tutti i rami dell'industria.*

58 - Reddito dell'imprenditore: il profitto. – L'imprenditore, o padrone, o datore di lavoro, come anche lo si chiama, è l'uomo che conduce gli affari. Esso acquista o loca un terreno, costruisce un opificio, compera delle macchine, si fa prestare del capitale, assume della mano d'opera, dirige la produzione. Spesso lavora quanto i suoi operai, ed anche di più, sebbene il suo lavoro sia diverso. Ottenuti i prodotti, egli li vende e ritiene per sè tutto il denaro

che ne ricava. Ma questo denaro lo ha già speso in gran parte in precedenza: infatti egli ha dovuto pagare i salari agli operai, durante la lavorazione; l'affitto, per le terre prese in locazione; gli interessi, per i capitali mutuati. Detratte tutte queste spese, che costituiscono *il costo di produzione*, s'egli sia stato abbastanza abile per ottenere il prodotto a un costo inferiore al prezzo di vendita, realizzerà un utile o guadagno, che costituisce la sua parte di reddito, e che più propriamente si chiama *profitto*.

Il profitto, dunque, è per sua natura aleatorio, poichè, a differenza degli altri redditi, è accertato solo a produzione ultimata, in base al rendimento dell'impresa. Lo si può considerare come un reddito misto di capitale e lavoro, spettante all'imprenditore quale retribuzione del proprio capitale, del proprio lavoro e del rischio relativo all'andamento degli affari.

Il padrone di un opificio maneggia ben di rado il cotone, il lino, il ferro o le altre materie prime; ciò nulla meno egli lavora di capo e di penna, calcolando il prezzo che deve ricavare dalle merci; deve poi comperare il materiale alle migliori condizioni, scegliere buoni operai, tenere i libri di commercio e così via. Certi lavori mentali sono realmente assai più difficili e faticosi dei lavori manuali. Per fondare una buona azienda e per gestirla, specie in momenti critici, l'imprenditore deve affrontare ansietà e fatiche. È pertanto necessario che, in caso di successo, egli riceva parte considerevole del prodotto, corrispondente al merito del lavoro. La sua parte chiamasi *salario di direzione* e, sebbene sia di solito assai maggiore della parte di un operaio comune, è realmente un salario della stessa natura.

Un'altra porzione del così detto profitto deve essere considerata come *interesse del capitale* investito nel-

l'impresa e *ricompensa del rischio*. L'esito dell'industria è sempre più o meno incerto, ed anche il più intelligente ed accurato imprenditore, in seguito a sfavorevoli circostanze, può perdere del denaro. Talvolta, impiantato un opificio, viene a cessare la domanda delle merci che vi si fabbricano; tal altra non si trova da comprare la materia prima; può darsi che si scopra, sebbene troppo tardi, che l'edificio fu costruito in un luogo disadatto; può darsi ancora che gli operai, malcontenti, rifiutino di lavorare, pretendendo un aumento di salario. In queste e simili congiunture è l'imprenditore che più soffre, perchè sacrifica grosse somme di denaro, che avrebbero potuto permettergli di vivere agiatamente. Non è raro che uomini, i quali hanno lavorato tutta la loro vita e sono divenuti ricchi a poco a poco, si veggano spogliati di ogni loro sostanza per qualche erroneo giudizio o per qualche sfortunato evento, di cui non hanno colpa.

Un imprenditore deve dunque avere qualche incoraggiamento per correre questi rischi. Se prestasse il suo capitale allo Stato potrebbe ritrarne un interesse, colla quasi certezza di non perdere nulla. Se invece lo mette in un'impresa, in cui c'è pericolo di non ricuperarlo, occorre ne abbia una ricompensa. E questa deve essere tale che i profitti dei buoni affari bilancino le perdite dei cattivi, e che l'imprenditore sia almeno sicuro di riscuotere l'interesse del capitale e il salario di direzione.

In generale, possiamo dunque stabilire l'equazione seguente:

profitto = salario di direzione + interesse + ricompensa del rischio.

Non sempre però concorrono a formarlo tutti e tre questi elementi.

Nelle società anonime, ad esempio, direzione, amministrazione, vigilanza sono abitualmente affidate a personale salariato, al quale tuttavia, per stimolarne lo zelo, si concede di regola anche una partecipazione agli utili: ma il profitto (*dividendo*) spetta agli azionisti per il capitale conferito e l'alea della produzione.

Nelle imprese individuali, per contro, può avvenire che l'imprenditore operi esclusivamente con capitale altrui, e, in tal caso, il profitto rappresenta il compenso del suo lavoro direttivo e del rischio. Infine, anche il rischio può essere ceduto ad altri, almeno in parte, mediante l'assicurazione.

CAPITOLO XII

SALARI

59. Salari in denaro e salari reali – 60. Differenza nell'ammontare dei salari – 61. I salari secondo Smith – 62. Che cosa sia un buon salario.

59 - Salari in denaro e salari reali. – I salari, come abbiamo già detto, sono la retribuzione che ricevono gli operai per il loro lavoro.

Poco monta che questa retribuzione sia pagata a giornata, a settimana, o per periodi più lunghi. Un avventizio può essere pagato ogni sera; nelle fabbriche gli operai sono pagati a quindicina; gli impiegati, a fine mese; i direttori e i procuratori talvolta a trimestre o ad anno.

Sappiamo che il salario è una parte del prodotto ottenuto col concorso del lavoro, della terra e del capitale: sappiamo anche che il salario consiste in un pagamento, cioè esso, di regola, è rappresentato da una somma di denaro. Qui apparentemente c'è contraddizione. Un uomo che lavora in una filanda alla fine della settimana non riceve una parte del cotone filato, ma delle lire. Ciò è assai più conveniente: se l'operaio ricevesse cotone o altra merce da lui prodotta, dovrebbe venderla, probabilmente con scapito, per procacciarsi cibo, vestiario ed allog-

gio. In luogo dunque di ricevere una porzione del prodotto in natura, egli riceve dall'imprenditore tanto denaro quanto si suppone valere quella porzione. Solo eccezionalmente in qualche industria, come ad esempio nella pesca, l'operaio riceve in tutto o in parte il salario in natura: in altre, entrano a far parte del salario somministrazioni di viveri, di vesti o l'alloggio. Così avviene spesso nell'agricoltura, nella navigazione, nell'industria alberghiera, nei servizi domestici e simili.

È necessario distinguere i *salari in denaro* o *nominali* dai *salari reali*. Le cose per le quali l'operaio effettivamente lavora sono il pane, gli abiti, il vino, il tabacco, l'alloggio e gli altri generi di consumo: esse formano il salario reale. Pur di ottenerne di più, nulla gli importa se riceve più o meno salario in denaro; il denaro non lo si può mangiare, ma solo spendere nelle botteghe. Se grano e cotone rincarano, i salari di ogni operaio sono di fatto scemati, perchè con lo stesso salario in denaro si compera meno grano o cotone. Invece ogni diminuzione nel prezzo delle merci aumenta il salario reale dell'operaio, poichè collo stesso salario in denaro egli ottiene maggiore quantità di merci.

Di solito, si dà troppa importanza alla somma di denaro che si riceve: si crede che un aumento del 25% farà di altrettanto più ricco l'operaio. Ciò non è sempre vero: se nel frattempo anche i prezzi delle merci si sono in media elevati del 25%, l'operaio non sarà più ricco, nè più povero di prima. Le vicende di questi ultimi anni di guerra e dopoguerra sono istruttive al riguardo. Vi è stata una corsa folle all'aumento dei salari nominali, ottenuti con tutti i mezzi; ma anche un continuo e sincrono aumento dei prezzi, per modo che il tenore di vita della classe operaia non ne ha risentito alcun durevole beneficio.

Il fenomeno si è riprodotto pressochè in tutti gli stati, accentuato ancora dal rinvilio della moneta cartacea; i balzi da noi sono stati di decine di lire; in Russia, in Austria, in Germania hanno raggiunto le migliaia e centinaia di migliaia, mentre i salari reali, a motivo dell'impoverimento generale, discendevano al minimo.

Dobbiamo dunque convincerci che ciò che importa non è d'aumentare il salario, ma d'aumentare l'efficacia del lavoro. Infatti se qualche merce, come ad esempio il panno, venga fabbricata con meno lavoro, sarà venduta a miglior prezzo e ciascuno potrà collo stesso denaro comperarne in quantità maggiore ed essere quindi meglio vestito. Se lo stesso accadesse di altri oggetti, ossia se la tela, le calze, le scarpe, i mattoni, le case, le sedie, le tavole, i libri e via dicendo, fossero tutti fabbricati in più grande quantità di prima, ma collo stesso lavoro, ciascuno possederebbe in maggiore abbondanza le cose che desidera.

È indubitato che un graduale *aumento dei salari reali* e, conseguentemente, del tenore di vita delle classi più umili e più numerose della società, sia da augurarsi e da incoraggiarsi per ogni verso, poichè è mezzo necessario all'elevazione sociale ed al progresso: ma un tale aumento non può ottenersi, per il popolo in genere, che *fabbricando le cose a minor costo.*

Un commerciante guadagna qualche volta quando le mercanzie da lui trattate salgono di prezzo; ma i consumatori perdono nella stessa proporzione, dovendo limitare i loro consumi, sia di lusso, che necessari. Se invece le merci vengono prodotte a minor prezzo, ogni consumatore guadagna e, tutti essendo consumatori, il beneficio è più largamente risentito. Nè è detto per questo che operai e commercianti soffrano di tale ribasso. Se, in seguito a qualche

invenzione, venga creata collo stesso lavoro una maggiore quantità di merce, l'operaio col suo salario potrà probabilmente comperarne più di prima: vale a dire che il suo salario reale aumenta col diminuire dei prezzi. Il commerciante guadagna meno su ciascun oggetto venduto, ma ne vende molti di più ed il suo profitto totale aumenta.

La conclusione cui si giunge è questa: *ogni incremento di produzione e conseguente ribasso nel prezzo delle merci giova al pubblico ed è il vero mezzo col quale la popolazione diventa più ricca.*

60 - Differenze nell'ammontare dei salari. – Importa conoscere esattamente le ragioni delle notevoli differenze esistenti nei saggi dei salari per le diverse occupazioni. Certi operai vengono pagati cento volte, mille volte più di altri, per una giornata di lavoro. A prima giunta tale differenza può sembrare ingiusta. Ma dobbiamo persuaderci ch'essa è la necessaria conseguenza delle varie attitudini ed abilità degli operai, dipendenti in parte della forza fisica o mentale di cui sono dotati, in parte dall'educazione o dall'esperienza acquisita.

Spesso sentiamo dire che gli uomini nascono liberi ed uguali: ciò può forse essere vero sotto il punto di vista legale, ma certo non sotto altri aspetti. La presunta eguaglianza degli uomini è un pregiudizio, sfruttato a scopi demagogici. Non vi sono due foglie eguali: non due uomini. Salute, bellezza, forza, resistenza, intelligenza, memoria, volontà, istinti, tutto diversifica e si gradua secondo una scala che, come quella dei termometri, ha anche i numeri negativi. Un fanciullo è spesso forte e robusto fino dai suoi primi anni; un altro debole e inetto ai più semplici esercizi. L'intelligenza presenta differenze ancor più notevoli.

Il saggio dei salari nei diversi impieghi è governato dalla *legge dell'offerta e della domanda*, che considereremo in altro luogo (n. 86). Alla stessa guisa che i prodotti salgono di prezzo, quando siano scarsi sul mercato e molto ricercati, così aumenta il salario dell'operaio quando più è desiderata e poco offerta quella data specie di lavoro. È inutile il distinguere fra la domanda di merci e la domanda del lavoro necassario a produrle. Se occorre una maggiore quantità di una cosa, occorre anche un maggior numero di operai che la eseguiscano.

Se compero un barometro aneroide, pago il lavoro di un uomo capace di fare un tale istrumento; se a molti viene il desiderio di avere dei barometri aneroidi e solo pochi operai abbiano l'abilità necessaria per fabbricarli, essi porranno un alto prezzo al loro lavoro. È vero che l'acquirente del barometro non paga di solito l'operaio, ma il negoziante che glielo vende. La cosa però non cambia. L'imprenditore anticipa i salari agli operai solo per qualche settimana o qualche mese e, secondo che la domanda dei barometri sia sensibile o scarsa, impiega più o meno operai. Così *la domanda di merci e la domanda di lavoro sono press'a poco la stessa cosa*. C'è da considerare il profitto dell'imprenditore, ma, astraendo da esso, il saggio dei salari è governato dalle stesse leggi della domanda e dell'offerta, come i prezzi dei prodotti. Per conseguenza tutto ciò che influisce sul numero degli uomini disposti ed idonei a qualche specie di lavoro, influisce anche sul loro salario. Infatti, la circostanza principale che agisce sui salari è il numero comparativo di persone che dispongono in varia misura di forza fisica e intellettuale.

La maggior parte degli uomini, purchè in buona salute, possiede una forza muscolare sufficiente per fare un lavoro qualunque: l'offerta di tali uomini

è quindi molto grande e, se non acquistano qualche speciale cognizione o abilità, non possono sperare alti salari. I nani e i giganti sono meno numerosi degli uomini di statura media: se un lavoro importante non potesse venire eseguito che da nani o da giganti, essi potrebbero esigere laute mercedi. I nani, tuttavia, non servono che ad essere esposti come curiosità; nè gli uomini di gran forza sono particolarmente richiesti, perchè i lavori più faticosi si fanno oggi colle macchine.

Chi sia dotato di cognizioni o di abilità speciali può pretendere larghi salari. I ricchi amano in tutto la perfezione e quei pochi che sono in grado di avvicinarsi ad essa guadagnano emolumenti rilevanti. Molta gente sa cantare più o meno bene, ma pochi come Caruso possono pretendere diecimila lire per serata. Tutti sanno dare ed anche ricevere dei pugni; ma solo i pugilisti celebri guadagnano somme favolose per un incontro. Altrettanto può dirsi per chi eccella in un'arte o in una professione: lo scrittore alla moda, il chirurgo celebre, l'avvocato principe hanno vistosi compensi.

Poichè, come si è visto, il salario sale in ragione del desiderio della cosa prodotta o del servizio reso, e poichè i desideri degli uomini non sono sempre, ahimè, guidati da saggezza, avviene talora che, per una insana richiesta, lavori socialmente poco proficui, virtuosismi ed anche prestazioni moralmente condannevoli raggiungano compensi eccessivi, mentre vengono assai mal retribuiti lavori produttivi e « povera e nuda va filosofia ».

61 - I salari secondo Smith. – Si dànno inoltre varie circostanze che motivano o giustificano la differenza dei salari fra un'industria e l'altra. Adamo Smith ne accenna cinque principali, che qui riferiamo.

1) *Piacevolezza dell'impiego.* – Un lavoro, che sia per sè stesso relativamente piacevole, attrae molte persone, le quali non lo avrebbero assunto per il solo salario corrente. Così gli ufficiali dell'esercito e della marina non sono in media pagati molto; ma non v'è difficoltà a trovarne perchè il loro lavoro, in tempo di pace, è ritenuto facile e ad esso si collegano onore e potere. Invece, un macellaio riceve alti salari, perchè il suo lavoro è repugnante e, per giunta, ritenuto crudele, ed un uomo abile non vi è attratto che da ricche mercedi.

« Ciò spiega – commenta il Cauwès – come le competenze del boia siano così elevate, mentre lo stipendio di un giudice o di un professore è insufficiente per rimborsare gli anticipi considerevoli ch'essi hanno dovuto fare per istruirsi ».

2) *Facilità ed economicità del tirocinio.* – La maggior parte della popolazione è povera e non può dare ai propri figli una lunga educazione. Assolti gli obblighi della istruzione elementare, i giovani sono adatti solo ai lavori grossolani, che non esigono particolare abilità o tirocinio, e ricevono quindi bassi salari. Per imparare bene un mestiere, come quello del sarto o del magnano, occorre fare l'apprendista e il lavorante per parecchi anni, accontentandosi frattanto di mercedi non molto elevate. Se poi si voglia esercitare una professione, ad esempio l'architettura, l'ingegneria o la medicina, non solo si richiedono studi costosi e particolari attitudini e doti personali, ma è anche necessario un lungo periodo di pratica e di attesa, prima di ritrarne dei guadagni. Per questi motivi quei pochi che eccellono nelle professioni difficili realizzano compensi elevati.

3) *Stabilità dell'impiego.* – Quando un uomo sia sicuro di essere occupato e pagato regolarmente tutto l'anno si contenta di un più modesto salario.

Un manovale della ferrovia, un conduttore di tram, un inserviente municipale, un bidello, un vigile possono tenersi paghi di un compenso inferiore a quello corrisposto ad altri lavoratori, perchè hanno maggiore probabilità di conservare il posto, finchè si comportino bene. Invece un falegname o un operaio siderurgico sono spesso disoccupati e in imbarazzo per mantenere la famiglia. I muratori, che non possono lavorare durante il freddo, o i vetrai, che sospendono la fabbricazione nei mesi estivi, debbono guadagnare di più nel resto dell'anno, per modo d'avere in media lo stesso salario degli altri. Gli scaricatori di navi, che sono semplicemente uomini robusti senza particolari abilità, percepiscono larghi salari quando il commercio è attivo e intenso il movimento nei porti: ma in tempo di crisi vanno soggetti alla disoccupazione e cadono spesso in miseria.

4) *Delicatezza dell'ufficio.* – La scrupolosità richiesta da certi impieghi riduce il numero delle persone idonee. Chi non inspiri fiducia non otterrà lavoro presso un banchiere o un gioielliere. La rettitudine di carattere vale spesso di per sè sola molto denaro. È nota la difficoltà per uno scarcerato di trovarsi una occupazione onorevole. L'onestà è abbastanza comune per non essere da sola sufficiente a rialzare il salario; tuttavia è spesso indispensabile. L'uomo più sagace non sarà mai messo a capo di un'importante impresa, se vi sia ragione di sospettare della sua probità.

5) *Probabilità di riuscita.* – In alcuni casi si è certi della riuscita: se un uomo si arruola diventa soldato. Quasi tutti coloro che si impiegano nelle banche o nei pubblici uffici riescono a fare alcuni dei lavori che vi sono richiesti; e perciò vengono di rado pagati bene. Ma fra quelli che studiano giurisprudenza, ben pochi hanno le speciali doti di cul-

tura, di tatto e di abilità per riuscire eccellenti avvocati; fra quelli che studiano il canto, solo taluni primeggieranno sulle scene; fra quelli che si allenano nelle corse podistiche o ciclistiche, uno scarso numero è destinato al successo. Quei pochi che riescono hanno assicurati lauti guadagni, gli altri stentano la vita o debbono adattarsi a cambiare mestiere.

Alcune occupazioni sono malissimo retribuite, perchè si prestano ad essere assunte da chi non riesca in altre. Spesso la mancanza di attitudini, la diminuita richiesta dei prodotti od altre cause obbligano un uomo a cambiar mestiere e, se egli sia troppo vecchio o povero o rozzo per apprenderne un altro, andrà ad ingrossare le fila degli spostati, che stentano la vita, disimpegnando le mansioni più umili e precarie. Perciò tanto più dannose ed inumane ci appaiono le restrizioni, messe da coloro che già esercitano una professione, per respingerne gli altri. Il lavoro, ripetiamo, deve essere libero.

62 - Che cosa sia un buon salario. – Dicesi di frequente che *un uomo, in cambio del suo lavoro, deve guadagnare un buon salario*. È un errore. Nulla sembra a prima vista più ragionevole e giusto; ma, riflettendo, trovate che questa espressione non ha senso. Essa equivarrebbe a quest'altra: *un uomo deve avere ciò che deve avere*. Non v'è alcun criterio per stabilire quale sia un buon salario. Certi operai ricevono solamente dieci lire al giorno, altri venti, trenta, quaranta e più: quale di questi saggi rappresenta un buon salario? Se quella espressione significa che tutti debbono ricevere *lo stesso* buon salario, bisognerebbe prima eguagliare esattamente le diverse attitudini e facoltà di tutti gli uomini. Abbiamo veduto che i salari si fissano secondo la legge dell'offerta e della domanda: in quanto gli operai differiscano fra loro

per abilità, per forza e per la specie delle merci eseguite, deve esservi pure differenza nella domanda dei loro prodotti.

Per conseguenza non si può, a tutto rigore, parlare nè di un buon salario nè di un equo prezzo, sia del cotone come del ferro. Tutto dipende dal mercato; coloro che possiedono grano, cotone, ferro o altre merci hanno diritto di venderle al miglior prezzo possibile, purchè non impediscano agli altri di fare la stessa cosa. Parimenti l'operaio ha pieno diritto di vendere il suo lavoro per il salario maggiore che può ricavarne, semprechè non impedisca agli altri operai l'esercizio del medesimo diritto.

CAPITOLO XIII

ORGANIZZAZIONI OPERAIE

63 - Scopo delle organizzazioni. – Gli operai in generale pensano che il miglior modo per elevare le proprie condizioni sia quello di organizzarsi, raccogliendosi in associazioni, che in Inghilterra vanno sotto il nome di *trades-unions* e da noi si dicono *sindacati* o *leghe*.

Tali organizzazioni, in genere, sono formate da operai appartenenti alla stessa industria o categoria, i quali contribuiscono alle spese mediante quotazioni e si eleggono un consiglio o direttorio, cui affidano la tutela dei loro interessi e diritti. Presentano fra loro differenze notevoli: non sono nè tutte male, nè tutte bene dirette, simili in questo agli individui, che non si conducono nè tutti bene, nè tutti male.

La storia del movimento operaio è relativamente recente. Abolite dalla rivoluzione francese le corporazioni, le condizioni dei lavoratori, nella prima metà del secolo scorso, erano miserrime. Si negava

loro, ovunque, sotto pene severe, il diritto di coalizzarsi e di scioperare. *Vae soli*! Gli operai, isolati, privi degli strumenti di lavoro, spinti dall'ignoranza e dalla fame, a farsi una concorrenza a coltello, erano alla mercè dei padroni, che spesso imponevano loro patti inumani. La necessità li ha spinti allora ad unirsi. Nell'unione è la forza, in cui il diritto trova il proprio migliore presidio. Il movimento si iniziò in Inghilterra, il paese che si trovava alla testa del progresso industriale. Fu nel 1824, che la legge inglese riconobbe le *trades-unions*, che già si erano clandestinamente costituite, e che dopo d'allora aumentarono di numero e di potenza. La vicenda, ormai secolare, del tradeunionismo ci fa assistere ad atti di inaudita violenza ed a terribili crisi, che tuttavia portano l'Inghilterra, attraverso a sussulti ed a lotte, all'attuale progresso. Man mano che le *unioni* sono divenute più potenti, hanno acquistato maggiore coscienza della loro forza, di cui fanno un uso più misurato.

In Francia e in Italia il movimento operaio è assai più recente e vi presenta ancora, in parte, gli aspetti incomposti dei periodi di formazione e di assestamento. Leghe e sindacati vi assumono uno spiccato carattere politico, che li fa spesso deviare dal terreno economico e che nuoce indubbiamente al conseguimento di quei fini per i quali i lavoratori li avevano creati.

Scopo fondamentale delle organizzazioni operaie è quello di ottenere un graduale miglioramento delle classi lavoratrici, sia con mezzi pacifici, quali la mutualità e le trattative dirette coi padroni; sia coi mezzi violenti della lotta di classe, fra cui principalissimo lo sciopero; sia infine ottenendo la protezione dello Stato mediante la legislazione sociale.

Finchè i sindacati si prefiggono degli scopi di mutualità, e cioè fungono come società di mutuo soccorso

per i loro inscritti malati o disoccupati, meritano incondizionata approvazione.

Pure approvate debbono essere le loro richieste intese a migliorare le condizioni del lavoro e la salubrità delle fabbriche. Imprenditori esosi non sempre prendono tutte le necessarie misure a tutela della incolumità e della salute dell'operaio, nè questi, se reclamasse isolatamente, avrebbe probabilità di essere esaudito. Invece un reclamo collettivo risulta senza dubbio assai più efficace. Ma non si deve eccedere. È storia di ieri quella delle commissioni interne, dei regolamenti di fabbrica, dell'intollerabile ingerenza dell'operaio, che non corre le alee dell'impresa, su tutto il procedimento produttivo.

Invero, nessuno è perfettamente saggio e chi non abbia dimestichezza colle leggi economiche non sempre vede gli effetti di ciò che domanda. Una pretesa irragionevole può arrestare del tutto la produzione. Gli operai dovrebbero dunque procedere con cautela; vagliare le risposte degli imprenditori e tener conto anche dell'opinione pubblica, che è imparziale. Spesso, però, più che gli operai, sono i loro non sempre disinteressati patroni i più difficili da persuadere. Molti organizzatori veggono nelle controversie l'unica giustificazione del loro ufficio.

64 - Durata giornaliera del lavoro. – Non vi è accordo sul numero delle ore di lavoro che l'operaio deve prestare ogni giorno. La durata del lavoro influisce sulla sua produttività.

Già si vide che il lavoro è penoso. Questa pena cresce, non proporzionalmente, ma progressivamente col protrarsi del lavoro. La decima ora è più faticosa della prima. Per contro minore ne è il rendimento. La stanchezza abbrutisce: i muscoli, il cervello continuano nello sforzo per automatismo, ma sfuggono

al controllo della nostra volontà cosciente e giunge un momento in cui l'organismo estenuato si rifiuta di proseguire.

D'altro canto, l'utilità relativa della rimunerazione che se ne ottiene decresce, poichè fronteggia bisogni sempre meno urgenti. Se la prima lira serve a sfamarci, l'ultima sarà impiegata in un consumo voluttuario, al quale potremmo eventualmente rinunciare.

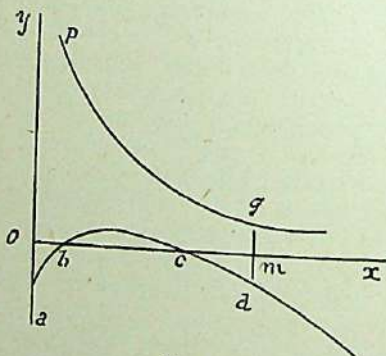



Fig. 4.

Volendo precisare con un diagramma la nostra idea, rappresenteremo colla linea $o\ x$ la quantità del prodotto, colla curva $p\ q$ l'utilità decrescente di esso e colla curva $a\ b\ c\ d$ la penosità del lavoro impiegato per eseguirlo, avvertendo che l'altezza dei punti al di sopra della linea $o\ x$ (e cioè compresi fra b e c) denota piacere, e la profondità al di sotto di essa, pena. L'inizio del lavoro abitualmente è faticoso: poi vi è un certo periodo in cui la stessa attività muscolare o mentale ci dà una senzazione di piacere, che tosto si muta in una pena rapidamente crescente. Giunti al punto m, in cui $m\ q = m\ d$, e cioè l'utilità

del prodotto ottenuto è rigorosamente eguale alla fatica durata, dovremmo cessare dal lavoro. Ma è ciò possibile?

In certi mestieri l'operaio viene pagato ad ore o secondo il lavoro fatto, cosicchè può lavorare finchè vuole ed anche smettere quando crede. Ma nell'industria accentrata non è ammissibile che gli operai vadano e vengano a loro talento; essi debbono attendere al loro compito finchè le macchine sono in moto e gli altri lavoratori abbisognano della loro cooperazione. Qualcuno quindi dovrà decidere se i turni di lavoro debbano essere di 12, 10 o 8 ore al giorno. L'imprenditore preferisce, di solito, orari lunghi, poichè desidera ricavare il maggior possibile rendimento dai suoi edifici e dalle sue macchine, nè è costretto ad osservare personalmente l'orario. Le organizzazioni operaie, invece, hanno fatto della riduzione della giornata lavorativa uno dei capisaldi del loro programma e si deve riconoscere che in questo campo hanno ottenuto risultati apprezzabili. Le *otto ore*, da lungo tempo invocate dalla classe operaia, sono ormai adottate in molte industrie e, da noi, rese obbligatorie per legge.

Non si possono negare i benefici igienici, intellettuali e morali, di una ragionevole riduzione della durata del lavoro, specie se le ore di riposo vengano convenientemente impiegate, in modo da ritemprare il corpo e lo spirito. Perciò l'azione delle organizzazioni operaie a tale riguardo è da ritenersi giustificata.

Ma esse cadono in inganno, quando si illudono di poter avere eguali salari per otto ore di lavoro come per dieci, nella persuasione che l'imprenditore possa rialzare il prezzo dei prodotti o rinunciare a parte del suo profitto. La scienza economica c'insegna che i salari in realtà dipendono dal valore delle merci

prodotte: se quindi le industrie sono meno produttive con otto ore che con dieci, come per solito avviene, non si potrà, a lungo andare, distribuire la stessa massa di salari.

Non si disconosce che in certi casi sia conforme a giustizia il diminuire le ore di lavoro, specie in quei rami d'industrie che presentano una accresciuta produttività in ragione del maggior perfezionamento tecnico: ma gli operai che desiderano abbreviare la giornata lavorativa, non possono pretendere la stessa retribuzione di prima.

Domandare una diminuzione di ore di lavoro e domandare un maggior salario per ciascun'ora di lavoro, sono due cose affatto diverse, che non devono essere fra loro confuse, benchè entrambe possano, in date circostanze, essere giustamente reclamate.

65 - Aumento di salari. – È indubitato, però, che lo scopo principale che le organizzazioni operaie si propongono è quello di aumentare il saggio dei salari. Esse mostrano di ritenere che, se non tutelassero gli interessi delle classi lavoratrici, gli imprenditori terrebbero per sè la maggior parte del prodotto e non pagherebbero che salari miserrimi. Immaginano che gli imprenditori avrebbero piena libertà d'azione, ove non fossero costantemente sorvegliati e costretti a pagare pel timore degli scioperi. Li considerano come arbitri di far quel che meglio loro piaccia.

Tutto ciò è perfettamente erroneo. Nessun imprenditore può ottenere profitti eccezionali, per più di uno o due anni, senza suscitare emulazione e concorrenza da parte degli altri. Per conseguenza la domanda di mano d'opera in quella determinata industria aumenterà e gli imprenditori, disputandosi gli operai, non potranno procurarsene a sufficienza senza alzare il saggio dei salari.

Nel maggior numero dei casi e delle industrie, non è affatto giustificato il credere che le organizzazioni operaie abbiano avuto l'effetto di aumentare in modo permanente i salari. Senza dubbio le mercedi sono ora molto più elevate che cinquanta o anche venti anni fa: ma in parte il rialzo è puramente nominale, poichè lo si deve al rinvilio della moneta; in parte è da attribuirsi ai miglioramenti industriali e alla accresciuta prosperità del paese. È certo che l'aumento dei salari non è limitato alle sole industrie con maestranze organizzate: anche gli operai non sindacati ricevono molto più di prima e i domestici, che non scioperano, ma solo lasciano una casa quando ne trovano una migliore, hanno visto salire le loro paghe più di quello che avrebbero ottenuto coalizzandosi.

66 - Monopoli operai. – Non si può negare tuttavia che in certi mestieri gli operai riescano, coalizzandosi, a mantenere i loro salari ad un saggio superiore al livello naturale.

I salari, come i prezzi delle merci, sono governati dalla legge dell'offerta e della domanda. Per conseguenza, se ad es. il numero dei cappellai può venir ridotto, si diminuisce anche il numero dei cappelli fabbricati, se ne innalza il prezzo e si rende possibile quell'aumento di salari pei cappellai, che non si sarebbe conseguito altrimenti.

Molte organizzazioni, quindi, cercano di limitare la produzione, sia adottando il sistema dei ruoli chiusi, sia rifiutando di ammettere più di un certo numero di apprendisti od operai provenienti da altre industrie.

Dove l'industria è ristretta e il sindacato potente è probabile che si riesca a qualche risultato. L'industria in tal caso assume una forma monopolistica e

distribuisce alti salari, facendo pagare più care ai consumatori le merci che produce. Così operando essa *leva un'imposta sul rimanente della nazione, compresi gli operai delle altre industrie.* È un modo di agire egoista, che deve essere combattuto, anche con disposizioni legislative, perchè, alla fine, riesce estremamente rovinoso per le stesse classi lavoratrici, intendendo ogni industria instaurare il proprio monopolio.

Visti i risultati conseguiti dalla potente lega dei cappellai, calzolai, sarti e cucitrici cercheranno di formare leghe analoghe e di restringere il numero dei lavoratori. Se riuscissero nell'impresa, le conseguenze sarebbero assurde: *cercherebbero tutti di arricchirsi impoverendosi a vicenda.* Come ho dimostrato altrove (Manuale di Logica, paragrafo 177) è questo un errore che proviene dal confondere un termine generale con un termine collettivo. *Dal fatto che un mestiere, separatamente considerato, può arricchirsi coll'imporre una tassa sugli altri, non ne segue che tutti i mestieri, presi insieme, possano, facendo lo stesso, diventare più ricchi.*

Niun dubbio che gli operai, reclamando un maggior salario, credano di addossarne l'onere agli imprenditori. Ma anche in ciò sono spesso in errore: il datore di lavoro non continuerebbe nell'impresa se non potesse rifarsi dell'aumento di salari mediante un congruo aumento dei prezzi: anzi egli terrà pure conto delle perdite provocate dagli eventuali scioperi. Sono i consumatori che, da ultimo, pagano l'aumento dei salari, e, sebbene i ricchi vi prendano parte, il maggior aggravio ricade sull'intera classe operaia, costretta a contribuire al miglioramento di talune categorie privilegiate.

Il risultato generale dei monopoli operai, tentato dalle organizzazioni, è esiziale per la stessa popola-

zione lavoratrice, che ne risente grave pregiudizio. Le restrizioni arbitrarie impediscono agli operai di attendere al mestiere che loro più conviene e piace. Alcuni guadagnano assai, con detrimento di quelli che restano disoccupati, e le agitazioni e gli scioperi, di cui le organizzazioni si servono per il conseguimento dei loro fini, assottigliano il prodotto distribuito in salari.

67 - Pregiudizi sul lavoro. – Anche in materia di ordinamento del lavoro, le organizzazioni operaie non professano sempre idee corrette.

Abbiamo già accennato a taluni loro pregiudizi circa i presunti danni conseguiti all'adozione delle *macchine* o di nuove *invenzioni*. Sono lontani i tempi in cui si minacciavano di linciaggio gli inventori e si spezzavano a furia di popolo i nuovi ordigni complicati e misteriosi: ma le organizzazioni non hanno del tutto disarmato dalla opposizione contro i mezzi meccanici, sia ostacolandone l'adozione, sia reclamando di partecipare agli utili che se ne ricavano e, talora, di farli lavorare a proprio esclusivo vantaggio. Così non è raro vedere nei porti i sindacati degli scaricatori pretendere che sia corrisposto un salario ai propri inscritti inoperosi, mentre si scarica con mezzi meccanici. Questo è un errore economico perchè neutralizza i benefici dell'adozione delle macchine.

Altro preconcetto è quello di opporsi ai *cottimi*, e cioè ai salari commisurati alla quantità di lavoro eseguito, anzichè al tempo impiegato. Se un operaio riceve due lire all'ora, lavori presto o lentamente, trova certo vantaggioso lavorare lentamente, purchè non sia così pigro da correre il rischio di essere licenziato. È notorio che gli uomini impiegati a cottimo fanno, in un dato tempo, più lavoro di quelli impiegati ad ore, ed è preferibile retribuirli in ragione del

lavoro fatto, quando possa essere esattamente misurato e non richiegga particolare diligenza. Gli operai ricevono così maggiori salari, perchè sono stimolati a lavorare di più, ed in generale li guadagnano più onestamente. Ma le organizzazioni si oppongono. Esse pretendono che i cottimi affatichino troppo l'operaio e nuocciano alla sua salute. In Russia, appena proclamata la repubblica dei Soviet, i cottimi furono aboliti, ma più tardi dovettero venire ripristinati. In molti mestieri e professioni il cottimo è una necessità. Ed è assurdo il temere che gli uomini lavorino troppo, fino al punto di pregiudicarsi la salute. Se una cosa è da temere, è che non lavorino abbastanza.

Il vero motivo per cui le organizzazioni osteggiano i cottimi è perchè ritengono che, stimolando essi la produzione, abbiano per effetto di sottrarre lavoro ad altri operai e di provocare quindi la disoccupazione. Ma, come ho già spiegato, gli uomini non lavorano per lavorare, sibbene per produrre e, in generale, più producono e più sarà elevato il loro salario reale e cioè il tenore di vita. È ben raro che gli individui possano accrescere la propria ricchezza, senza farne risentire beneficio all'intera società, col ribasso nel prezzo delle merci e l'alleviamento della fatica.

Un terzo pregiudizio delle organizzazioni operaie è quello che potremmo dire dell'*eguaglianza*. Esse pretendono che tutti gli inscritti siano trattati alla stessa stregua e vedono di mal'occhio che qualcuno di essi voglia fare più e meglio degli altri. Anche qui si teme che possa venir sottratto lavoro agli altri organizzati: inoltre spiace di veder taluno elevarsi sulla massa.

Questo sentimento non è esclusivo degli operai. Chiunque rifletta allo stato della società, deve rimpiangere che alcuni siano ricchi e poveri i più. Tali

differenze però non sono l'effetto, come alcuni ostentano di credere, di leggi cattive o di una organizzazione difettosa. Tutti gli uomini, si dice, nascono liberi ed eguali. Ma non si può parlare di libertà, se per lunghi anni dopo la nascita essi hanno ancora bisogno dei genitori, dai quali interamente dipendono. Non si può parlare di eguaglianza, per le ragioni già esposte (n. 60): con un atto del Parlamento non è possibile rendere vigoroso un debole, volenteroso uno svogliato, intelligente un tardo d'ingegno.

Ne risulta che, progredendo nella vita, certi uomini, meglio dotati, si trovano in grado di guadagnare più degli altri. Un individuo che, con paziente fatica e grande sagacia, inventa la macchina da cucire o il telegrafo o la luce elettrica, reca agli altri uomini vantaggi, che dureranno per secoli: perciò lo si deve premiare in tutti i modi, assicurandogli con brevetti o diritti d'autore la proprietà della scoperta da lui fatta. Scoraggiare un uomo intelligente, distoglierlo da quel maggior lavoro che può eseguire, non porta beneficio ad alcuno: non serve che a ridurre tutti ad un livello inferiore e a ritardare il progresso.

Queste considerazioni sono vere non solo per le grandi attitudini o per le scoperte importanti, ma anche per le più modeste facoltà e innovazioni. Se un garzone muratore può portare più mattoni di un altro, perchè impedirglielo? Questa attitudine è una sua prerogativa ed è di interesse comune che se ne valga, perchè tutto ciò che rende la costruzione meno difficile e costosa, concorre a fare in modo che le persone siano meglio alloggiate. Solo quando ciascuno lavori d'impegno, sollecitato dalla speranza di una ricompensa, si possono avere cose ben fatte e a buon prezzo; ed è la diseguaglianza delle fortune che, col miraggio di progredire, ci induce a fare sempre meglio e di più.

Del resto, è falso supporre che, di regola, ci si arricchisca a spese degli altri. Al contrario, accumulando capitale, costruendo molini, depositi, ferrovie, scali, organizzando abilmente le industrie, si rende sovente possibile a migliaia di persone di produrre ricchezze e di guadagnare salari prima insperati. I profitti di un imprenditore non sono spesso che una debole percentuale di ciò che paga in salari ed egli non può farsi ricco, senza aiutare molti operai ad accrescere il valore del loro lavoro e a procurarsi un'agiata esistenza.

CAPITOLO XIV

SCIOPERI

68 - Scioperi e serrate. – Le organizzazioni operaie, per conseguire i loro scopi, fanno spesso ricorso all'arma dello *sciopero*. Gli operai scioperano quando, previo accordo, abbandonano simultaneamente il lavoro, per obbligare gli imprenditori a pagare salari più alti o ad accogliere qualche altra loro richiesta. Uno sciopero fu il ritiro della plebe sull'Aventino, all'epoca di Menenio Agrippa (503 a. C.) che la ricondusse al lavoro col noto apologo. Non è questo però il solo mezzo di lotta, per quanto sia il più usato ed antico. In tempi recenti si è anche esperimentato lo *sciopero bianco*, che consiste nel rimanere al proprio posto di lavoro senza lavorare, l'*ostruzionismo* o «*ca-canny*!» (dall'irlandese = non t'affrettare!), il *sabotaggio* o danneggiamento doloso, l'*occupazione delle fabbriche*.

Quando uno o più imprenditori subitamente licenziano i loro operai, per obbligarli ad accontentarsi di salari minori o a consentire qualche muta-

mento nel patto di lavoro, si ha una *serrata* e la serrata è simile press'a poco ad uno sciopero di imprenditori. Spesso la serrata non è che un modo di prevenire lo sciopero o di por termine alle agitazioni delle maestranze.

Gli scioperi si protraggono talvolta parecchi mesi, durante i quali gli operai vivono dei loro risparmi e coi sussidi delle organizzazioni. Gli operai delle altre industrie vengono loro in aiuto, quotandosi sui loro salari od anche proclamando degli scioperi di solidarietà, nell'intento di indebolire la resistenza padronale. Gli imprenditori, infatti, durante lo sciopero perdono molto denaro per la mancata produzione e per l'inattività ed il deperimento degli opifici e dei macchinari. Talora essi pure sono sussidiati dagli altri imprenditori, coi quali formano delle federazioni.

In uno sciopero o in una serrata, convenientemente condotti, nulla v'è di illegale o di immorale. Un uomo, libero da promesse o da contratti, ha diritto di lavorare o di non lavorare, come meglio gli aggrada: la legge considera come utile per il paese e per tutti ch'egli possa comportarsi così. Similmente gli imprenditori sono liberi di aprire o non aprire, a piacimento, i loro opifici. Soltanto, nè l'imprenditore nè l'operaio dovrebbero venir meno ai patti: chi ha promesso di lavorare fino al termine della settimana, deve farlo; egli non è libero che a promessa adempiuta.

Inoltre, non dovrebbe essere lecito ad alcuno di abbandonare improvvisamente il lavoro in modo dannoso agli estranei ed al pubblico in genere. I ferrovieri sospendono talvolta il servizio, fermando i treni in aperta campagna o in piccole stazioni, e lasciando che i passeggieri arrivino a destino come possono. Sono azioni che non si giustificano. È inammissibile che gli addetti alle officine elettriche, a quelle

del gas, alle distribuzioni d'acqua, agli ospedali e, in genere, ai pubblici servizi, possano interrompere il loro lavoro, con pregiudizio della salute o delle necessità della popolazione. Le leggi dovrebbero punire tali scioperi e, difatti, in certi casi, le sanzioni non mancano. Ma, all'atto pratico, è difficile applicarle contro masse imponenti. Lo sciopero è lotta e nella lotta si cerca di inferire il maggior male all'avversario. È vero che il pubblico, anzichè belligerante, dovrebbe essere considerato neutrale; ma si agisce contro di lui, perchè a sua volta prema, colla forza del proprio malcontento, per far accogliere le richieste degli scioperanti. Più che nelle leggi, è da sperare in un maggior senso di responsabilità e di civismo da parte degli addetti a tali sèrvizi.

69 - Effetti generali degli scioperi. – Senza entrare in particolari, che la brevità di questo Manuale non permettono, non esito a dichiarare che, *tutto sommato, gli scioperi arrecano una vera diminuzione di salario agli scioperanti e danneggiano anche molti altri.* Credo, anzi, che se non vi fossero stati scioperi, in questi ultimi decenni, i salari, in generale, sarebbero ora più alti e non avremmo avuto a lamentare privazioni e perdite ingenti, calcolate a miliardi.

È stato dimostrato, infatti, dal dottor John Watts di Manchester, nel suo *Catechismo dei salari e del capitale*, che uno sciopero, anche fortunato, cagiona di solito forti perdite. Egli dice: « Anche le industrie più regolari, a motivo delle interruzioni accidentali, non lavorano che cinquanta settimane all'anno: una settimana rappresenta quindi di regola il due per cento all'anno. Se uno sciopero, indetto per ottenere il quattro per cento di aumento sui salari, riesce dopo quindici giorni, saranno necessari dodici mesi di lavoro al nuovo saggio per indennizzare la

quindicina perduta; e se uno sciopero, per un aumento dell'otto per cento, dura quattro settimane, gli operai non si troveranno più ricchi alla fine di dodici mesi; sicchè avviene spesso che, ove pure uno sciopero riesca, ha luogo una nuova alterazione dei salari prima che la perdita sia risarcita. Uno sciopero vittorioso somiglia ad un processo vinto: è solo meno rovinoso di quando sia perduto ».

Se ricordiamo che una larga parte degli scioperi ha esito negativo, nel qual caso vi è, di solito, il danno comune; e se teniamo presente che le perdite cagionate non si restringono a quelle dei salari, ma anche ad una diminuzione del capitale degli imprenditori con nuovo danno per gli operai, ci è lecito concludere che il risultato netto degli scioperi rappresenta una passività per la classe operaia: abitualmente, essi sono indetti con troppa leggerezza ed a volte costituiscono addirittura un atto di pazzia.

Non parliamo poi degli *scioperi generali*, proclamati per fini politici, anzichè economici, e sconosciuti ai paesi industrialmente più progrediti, come l'Inghilterra, ove le organizzazioni meglio tutelano l'interesse delle masse: essi rappresentano, infatti, un turbamento della vita nazionale ed uno sperpero di ricchezze, di cui gli operai per primi risentono il danno.

70 - La violenza negli scioperi. – Gli scioperanti non hanno diritto di vietare che altri operai li sostituiscano. Se vi sono persone disoccupate, abili e disposte a lavorare a salari inferiori, è di utilità per tutti (tranne che per gli scioperanti) l'occuparle. È una questione di offerta e di domanda. In tesi generale l'imprenditore ha diritto di ottenere il lavoro al minor costo possibile, e, se sopravviene un'offerta di lavoro a salari bassi, farebbe male a pagare salari più alti.

Disgraziatamente, le organizzazioni e gli scioperanti non l'intendono così: essi ricorrono a intimidazioni o a violenze contro i liberi lavoratori o *crumiri*, i quali, in fatto, sono assai scarsamente protetti ed esposti a rappresaglie.

Un tal modo di procedere non si giustifica: equivale a pretendere il diritto all'esercizio esclusivo di un'industria in un dato luogo, diritto non concesso da alcuna legge, nè giustificato da alcun principio. Uno sciopero è conveniente e legittimo, solo in quanto è del tutto volontario da parte di coloro che vi partecipano. Quando invece chi sciopera pretende, colle minaccie o colla violenza, di impedire a chiunque di lavorare, commette un delitto contro l'altrui libertà e danneggia nello stesso tempo il pubblico. Non si nega, a chi lo voglia, il diritto di incrociare le braccia e di rifiutare il proprio lavoro; ma si deve del pari garantire, in modo assoluto, il diritto di lavorare a chi ne abbia volontà.

Le considerazioni ora esposte si applicano generalmente anche alle serrate. Nessun imprenditore, il quale licenzi i propri operai, ha diritto di minacciare o di costringere gli altri imprenditori ad imitarlo: ove lo facesse dovrebbe essere punito. Senza dubbio hanno luogo fra imprenditori volontari accordi e spesso sono anch'essi organizzati; ma bisogna riconoscere che questa classe, più colta, ricorre di rado alla serrata, di cui comprende la estrema gravità e prevede i danni, che non affronta se non per evitare danni maggiori.

Scioperi e serrate dunque sono giustificabili solo quando consistano in semplici prove per vedere se il lavoro sia possibile ad un diverso saggio di salario o sotto certe condizioni.

Quando una categoria di operai ritenga che il salario sia troppo basso, collo sciopero ha modo di

sincerarsi se tale opinione sia fondata o meno. Infatti, se gli imprenditori non trovano mano d'opera da sostituire colla stessa spesa, dovranno offrire di più; ma se operai, tanto abili quanto quelli in isciopero, possano venire assunti alle stesse condizioni di prima, ciò prova ai reclamanti che l'opinione loro era errata e che le mercedi di cui godevano corrispondevano alle condizioni del mercato. Tutto si riduce ad una questione contrattuale di offerta e di domanda. Coloro che scioperano fanno come quei commercianti, che, in previsione di un aumento di prezzo, non vendono le loro merci; se sbagliano, ne portano la pena e quelli che hanno venduto al momento buono ne ritraggono un beneficio. Ma è evidente che non sarà mai concesso ad un venditore di minacciare gli altri, per impedire loro la vendita delle merci. È anzi da chiedersi se debbano essere tollerate certe volontarie coalizioni di venditori, le quali spesso poco differiscono da combriccole per derubare il pubblico.

Si deve sempre cercare il bene dei consumatori, cioè dell'intera popolazione, che meglio si consegue quando ciascuno sia libero di muovere ad altri concorrenza col vendere le cose – merci o mano d'opera, poco monta – a minor prezzo.

71 - Arbitrati. – Visti sommariamente i mali che provengono dal conflitto di interessi fra operai e imprenditori, dobbiamo ora considerare i mezzi atti a prevenirli o a ricondurre l'armonia fra capitale e lavoro.

Molti pensano che, quando sorga una disputa intorno alle retribuzioni, la miglior cosa da fare sia designare degli arbitri o dei giudici, i quali, sentite le parti, stabiliscano il saggio del salario per un certo periodo. Senza dubbio possono addursi buone ragioni a sostegno di questo metodo: tuttavia ci sembra

ch'esso male si accordi coi principii della libertà di lavoro e di commercio. Se i giudici hanno da essere veri arbitri, debbono poter imporre obbedienza alle loro decisioni, sopprimendo frattanto la libertà che ha l'operaio di lavorare o no come vuole, e quella dell'imprenditore di servirsi a suo piacimento del capitale e di vendere le merci a quel qualunque prezzo che gli è consentito dalle condizioni del mercato. Se i salari potessero essere regolati arbitrariamente in questa guisa, non vi sarebbe motivo di non fare altrettanto coi prezzi del grano, del ferro, del cotone e degli altri prodotti: ma gli economisti hanno riconosciuto, da lunga pezza, assurdi i tentativi di fissare i prezzi con leggi, e l'esperienza fatta, durante la recente guerra, e da noi e in altri paesi, in materia di calmieri e di requisizioni, ha convinto anche il grosso pubblico della loro inopportunità.

I prezzi dipendono interamente dall'offerta e dalla domanda e nessuno può sapere con certezza oggi quali saranno le condizioni dell'offerta e della domanda fra un mese o due. Il governo non determinerà certo per legge la temperatura che avremo nella prossima estate: analogamente deve astenersi dal fissare l'andamento degli affari, il quale dipende e dalle stagioni e dalle guerre e da altri eventi imprevedibili. Prezzi e salari non possono dunque stabilirsi per legge o in altro modo obbligatorio. Sono la risultante di un contratto di compra e vendita: libero l'imprenditore di assicurarsi la mano d'opera, che gli occorre, al più basso prezzo; libero l'operaio di pretenderne un prezzo più elevato; salvo l'obbligo per entrambi di osservare i patti in corso e di darne tempestiva denunzia, mediante il preavviso stabilito dalle convenzioni.

Malgrado le serie obbiezioni che possono muoversi alla obbligatoria determinazione dei salari, non è

da escludere che, per dirimere un conflitto già scoppiato o per togliere di mezzo altre cause d'attrito, possa farsi ricorso all'*arbitrato*, sia mediante la nomina di una giuria, formata da un numero eguale di membri designati dagli imprenditori e dagli operai e presieduti da una persona eletta di comune accordo, sia rimettendo la soluzione della controversia alla decisione di una sola persona, autorevole e ritenuta imparziale. La difficoltà più grave è quella di fare accettare alla parte soccombente il deliberato o lodo degli arbitri.

Nella Nuova Zelanda si è sperimentato l'*arbitrato obbligatorio*; ma, a lungo andare, il sistema vi ha fatto cattiva prova.

72 - Conciliazione. – Pare dunque che, piuttosto di un giudice, sia da desiderarsi l'opera di un conciliatore, e cioè di persona imparziale e gradita alle due parti, la quale cerchi di dissipare le diffidenze e le ostilità reciproche, illuminando ciascuna di esse sui moventi, sulle ragioni e sui desiderata dell'altra; che si metta, in una parola, fra i contendenti, compiendo l'ufficio del lubrificante, che facilita il movimento della macchina.

Spesso la *conciliazione* può essere frutto di trattative dirette o demandata ad una commissione paritetica, composta cioè in pari numero di operai e di imprenditori.

La convenzione finale assume la forma di un contratto di lavoro, che non ha effetto coattivo per i padroni e per gli operai se non per quel periodo di tempo, di regola breve, per il quale si sono vicendevolmente obbligati. Allo scadere del contratto ognuno riprende la sua libertà.

La conciliazione fa certo del bene; malgrado non possa rimuovere tutte le cause di conflitto, nè per-

suadere gli operai che il loro interesse e quello dei loro padroni sono tutt'uno.

A facilitarla, la legge italiana provvede mediante il *probivirato*, che è una specie di magistratura industriale elettiva, con funzioni giudicanti e conciliative.

73 - Intervento statale. – Poichè i conflitti fra capitale e lavoro recano grave molestia e pregiudizio all'intera collettività e provocano sperpero di ricchezza, si ammette ormai concordemente che lo Stato possa e debba intervenire, non solo per comporli, ma anche per prevenirli, rimuovendone mediante una opportuna legislazione sociale le cause che più facilmente li determinano.

L'intervento diretto dello Stato, per sedare i conflitti, così frequente in Inghilterra, presume un grado elevato di coltura nei dirigenti del movimento e di disciplina nelle masse. Il Governo può interporsi in via amichevole, coi propri organi, per facilitare gli accordi, ovvero imporli d'autorità. Tale sistema, che ha il pregio di evitare gli scioperi o di comporli rapidamente, presenta però l'inconveniente grave di risolvere controversie economiche con criteri politici.

La *legislazione sociale*, che non manca ormai in nessun paese civile, non lascia abbandonato l'operaio allo sfruttamento del padrone. Donne e fanciulli hanno diritto a particolari riguardi, nè è consentito il loro impiego in lavori insalubri o pericolosi o notturni. Negli stabilimenti è fatto obbligo di osservare le prescrizioni dettate a tutela della salute e della incolumità personale del lavoratore. Gli orari non debbono sorpassare i limiti concessi dalla legge: ed a tutti è assicurata almeno una giornata di riposo alla settimana.

Altre disposizioni riguardano gli indennizzi o le pensioni spettanti al lavoratore in caso di infortunio, di invalidità, di vecchiaia o di disoccupazione. La prima nazione, che si è messa su questa via, è stata la Germania, col famoso sistema di assicurazioni obbligatorie, attuato dal Bismark e presto imitato dalle altre nazioni. Invero si ritiene che la società, la quale risente i benefici dell'attuale assetto industriale, debba anche addossarsene i carichi, venendo in aiuto alle classi lavoratrici, artefici prime dell'accresciuta ricchezza.

CAPITOLO XV

COOPERAZIONE

74 - Società cooperative. – Fra le diverse misure, cui si ricorre per migliorare le condizioni della classe operaia, merita particolare cenno, per la sua importanza, la *cooperazione*. Anzitutto conviene intenderci sul significato che diamo a questa parola. *Cooperare* (dal latino, *cum* = con e *opèrare* = lavorare) esprime l'idea di lavorare insieme. Ora, il fatto solo di lavorare insieme non basta, perchè vi sia cooperazione nel senso in cui qui l'intendiamo. Gli operai di una fabbrica lavorano insieme, senza che siano perciò solo *cooperatori*.

La cooperazione si inspira al concetto di creare solidarietà di interessi ove eravi divergenza, si vale come mezzo dell'associazione ed ha per iscopo di migliorare le condizioni dei consociati ed assicurarne l'indipendenza, sostituendo l'opera collettiva a quella di intermediari ritenuti superflui o dannosi. Sua divisa è: «*ognuno per tutti*».

Questo principio, economico e morale al tempo istesso, si traduce in pratica col mezzo di *società cooperative*, le quali si differenziano da quelle capitalistiche, di cui abbiamo detto altrove (n. 49), e nella forma e nella sostanza. Si differenziano nella forma, per il fatto che il loro capitale aumenta o diminuisce col variare del numero dei soci; si differenziano nella sostanza, perchè assumono l'esercizio collettivo delle imprese allo scopo di migliorare le condizioni dei propri consociati, come produttori o come consumatori. Per conseguenza, tutte le società cooperative, che pure sono svariatissime, possono ricondursi a due tipi fondamentali, secondo che abbiano per oggetto di conseguire nel modo più economico la soddisfazione di un bisogno, come sarebbe acquistare merci, ottenere credito, procurarsi una abitazione, assicurarsi contro i rischi che ci minacciano la vita e gli averi; oppure di esercitare un'industria o un lavoro, ricavandone un maggior provento, mediante l'assunzione diretta dell'impresa.

75 - Cooperative di consumo. – Fu nel 1844 che alcuni operai di Rochdale (Inghilterra), passati alla storia col nome appunto di *Probi pionieri di Rochdale*, avendo notato i ricchi guadagni dei bottegai nella vendita al minuto, risolsero di unirsi per acquistare in comune le provvigioni di cui avevano bisogno e ripartirsele fra loro.

Fu questa la prima *società cooperativa* che, sorta da umili origini, raggiunse tosto un grande sviluppo, sicchè numerose altre ne vennero fondate e in Inghilterra e nel resto del mondo civile. I principii cooperativi, non sempre da tutte rigorosamente osservati, vorrebbero che la vendita fosse eseguita a prezzi correnti ed a pronta cassa, per educare il socio a non indebitarsi e a non consumare di più. La con-

correnza al commercio libero si dovrebbe fare con la genuinità delle merci: gli utili dovrebbero essere distribuiti a fine esercizio, in ragione degli acquisti, per modo che dalla spesa nasca un risparmio.

Certo, queste cooperative fanno del bene, educando alla parsimonia, inducendo il consumatore ad interessarsi degli affari, muovendo concorrenza ai bottegai, ed obbligandoli, talora, ad abbassare i prezzi ed a trattare con maggior riguardo la clientela.

Ma non sempre un magazzino cooperativo va meglio di una bottega ordinaria. Di solito, una bottega è condotta dal proprietario o da persona che ha grande interesse a farla prosperare e che perciò vi attende con assiduità: il magazzino cooperativo, invece, è spesso gestito da gente inesperta o da persone salariate, che non partecipano ai guadagni dell'impresa.

Abbastanza sviluppate sono, da noi, anche le cooperative di credito, che si prefiggono di sottrarre i loro soci alle spire dell'usura, e che assumono la forma di *banche popolari* nei centri urbani e di *casse rurali* nei piccoli paesi: nè mancano *mutue di assicurazione* sulla vita, sugli infortuni, contro gli incendi, contro la grandine e contro la mortalità del bestiame: e si sono infine introdotte, sull'uso americano, *cooperative edili*, che hanno per iscopo la costruzione di case economiche e popolari.

È indubitato che la cooperazione, con queste sue varie applicazioni, giova alle classi meno abbienti. In particolare sovviene la classe operaia, migliorandone il tenore di vita e consentendole di procacciarsi più facilmente gli strumenti di lavoro ed il credito, necessari per svincolarsi dalla soggezione padronale. Tuttavia non è ancora questa per essa la vera cooperazione, quella che possa attuare l'accordo fra capitale e lavoro.

76 - Cooperative di produzione e lavoro. – Un tal fine può venir raggiunto solo quando gli operai, essendo riusciti mediante risparmi o in altro modo a mettere insieme un piccolo capitale, si procaccino fabbriche, macchine e materiali, e si associno fra di loro nell'intento di assumere direttamente la produzione o la lavorazione. Gli operai diventano così, ad un tempo, capitalisti e imprenditori e si assicurano, oltre al salario, l'intero profitto. Queste società cooperative assumono, di regola, la forma di società anonime, in cui gli azionisti sono gli stessi operai, i quali devono scegliere fra loro i direttori e gli amministratori. Direttori ed amministratori dovrebbero essere equamente retribuiti ed avere anche una considerevole parte del profitto, onde interessarli al buon andamento dell'azienda, che richiede cautela, diligenza e attività. Direzioni incompetenti o negligenti mandano alla rovina le migliori imprese.

Un gran numero di società cooperative di questo genere si sono costituite in Inghilterra, in Francia ed anche in Italia: molte però fallirono per mancanza di una buona direzione. Gli operai azionisti non comprendono, in generale, quanta esperienza ed assennatezza si richiedano nel condurre gli affari; abituati a lavorare macchinalmente, non conoscono la costante attenzione e l'accurato calcolo necessari a rendere il lavoro proficuo. Perciò, di solito, non si curano di procurarsi buoni direttori, nè ripongono sufficiente fiducia in quelli che si sono scelti.

Inoltre, molte delle così dette società cooperative, di fatto non sono tali: assumono operai che non sono azionisti, e che per conseguenza non hanno diritto a parte alcuna degli utili, e li retribuiscono con un basso salario fisso. Tali società cooperative altro non sono che società per azioni male amministrate, nè possono sperare buoni risultati.

Ulteriori difficoltà queste società incontrano per la insufficienza del capitale, che, in tempo di crisi, non consente loro di sopportare le perdite, spesso rinnovantesi per parecchi anni consecutivi. Esse posson trovare danaro a prestito solo contro ipoteca sui fabbricati sociali, perchè nessuna banca farà loro credito se non è seriamente guarentita. Perciò, non reggono al sopraggiungere dei tempi cattivi, e dalla loro ruina traggono lucro unicamente coloro che se ne dividono le spoglie.

Le cooperative di produzione hanno quindi dato luogo finora a pochi successi e a molte delusioni. Hanno maggiore probabilità di riuscita quando assumano imprese in cui predomini l'elemento lavoro, come scavo di canali, costruzione di strade, scarico di navi, oppure eserciscano industrie che richiedano scarso capitale e non grande abilità tecnica, come il caseificio, la pesca, la panificazione, la tipografia. In ogni modo non appaiono giustificate le speranze in esse riposte da pensatori insigni, quali lo Stuart Mill, il Gladstone ed il nostro Mazzini, che vi vedevano una fase superiore dell'evoluzione industriale, destinata a sopprimere il salariato.

È forse da auspicarsi che in avvenire gli operai, divenuti piccoli capitalisti ed acquisita la necessaria educazione ed esperienza, istituiscano opifici cooperativi. Ma per ora, invece, sarebbe meglio che lasciassero il maneggio degli affari agli imprenditori, i quali non soltanto sono uomini sperimentati ed accorti, ma hanno anche la miglior ragione per essere solerti ed attivi, perchè dal successo dipende la loro fortuna.

77 - Partecipazione al profitto. – Attualmente l'operaio vende il suo lavoro per il maggiore salario possibile, ma non gli spetta alcuna parte del prodotto:

se eseguisce bene il lavoro, l'imprenditore ne ritrae il vantaggio, se male la perdita. È vero che l'operaio, per non essere licenziato, dovrà guardarsi da una eccessiva trascuratezza; ma non ha alcun interesse a superare una diligenza e una attività medie.

Sarebbe buona cosa ricompensare gli operai più attivi con salari più elevati, ed un imprenditore sagace si studia di farlo, quando lo possa, affidando ai migliori operai le occupazioni più importanti. Ma le organizzazioni vi sono contrarie, come già sappiamo, per il pregiudizio dell'eguaglianza, e pretendono per tutti gli operai addetti allo stesso lavoro lo stesso salario, il così detto *salario tipo*. Non è raro anzi il caso che l'operaio, per tema di sottrarre ad altri lavoro, si studii di non lavorare troppo celeremente, anzichè produrre quanta più merce può, nel minor tempo e colla minor fatica.

Gli operai non si accorgono che le cose da loro prodotte formano in definitiva i loro salari, cosicchè se tutti lavorassero colla massima attività e accuratezza i salari si eleverebbero in ogni ramo di industria.

Si sono perciò escogitati dei sistemi per stimolare l'attività degli operai, cointeressandoli al buon andamento dell'azienda.

Uno dei più semplici è quello dei *salari a scala mobile*, usato fin dal 1877 nelle miniere di carbone di Durham, e che consiste nel fissare ad ogni periodo di tempo il saggio dei salari in base al prezzo di vendita della merce. Ma questo sistema è troppo aleatorio, perchè espone l'operaio a vedersi falcidiata la retribuzione per motivi che gli sono estranei, come la scarsa abilità dell'imprenditore o l'andamento del mercato: gli è perciò che vi si ricorre solo in industrie con tendenza al progresso, quando si vuole che il miglioramento dell' operaio segua, passo passo, lo sviluppo dell'azienda.

Assai più usata e preferibile è la *partecipazione al profitto*, proposta da Carlo Babbage fin dal 1832 e adottata in numerose imprese. Essa consiste nel far dipendere una parte del salario di ciascun operaio dal profitto dell'imprenditore. In generale, la convenzione stabilisce che, detratti dagli utili l'interesse per il capitale, la quota per il fondo di riserva, il compenso per la direzione, l'ammortamento per gli stabili e il macchinario, l'imposte per lo Stato, quanto resta venga diviso in due parti, di cui l'una per l'imprenditore o per gli azionisti, l'altra da ripartirsi fra gli operai, in proporzione dei salari loro corrisposti. Per tal modo questi operai in fin d'anno, si trovano possessori di una discreta sommetta, in aggiunta alle mercedi ordinarie, riscosse alle solite scadenze quindicinali o mensili.

La partecipazione al profitto si traduce anch'essa in una specie di cooperazione e, se potesse venire largamente adottata, produrrebbe certo benefici effetti, perchè gli operai, sapendo che la loro gratificazione di fin d'anno dipende dall'esito del lavoro, rifuggirebbero dall'inerzia e sarebbero spinti a economizzare tempo e materiale. Imparerebbero così, un po' per volta, che la *migliore delle organizzazioni è la coalizione coi loro imprenditori*. Scioperi e serrate apparterrebbero allora in gran parte alla storia, perchè se i salari fossero troppo bassi, troverebbero compenso nel maggior utile distribuito alla fine della gestione.

L'essere liberati dal pericolo degli scioperi sarebbe per gli imprenditori grandissimo vantaggio, e quella maggior parte del profitto, cui apparentemente dovrebbe rinunciare, sarebbe ricuperata stante l'accresciuta diligenza e attività degli operai. Gli imprenditori continuerebbero ad avere l'intera direzione degli affari, salvo a dar conto agli operai, a

fine di esercizio, coi libri alla mano, della quota di profitto loro spettante. In tal modo i salariati capirebbero che lavorano realmente per sè stessi, non meno che per i loro imprenditori, e gli attuali conflitti sarebbero pressochè risoluti.

Ma s'incontrano molte difficoltà nell'attuare questa specie di cooperazione. Gli imprenditori, in genere, non la desiderano per non far noti agli operai ed al pubblico i loro guadagni ed anche per non dare alle proprie maestranze il diritto di ingerirsi, con un controllo ingombrante, nella conduzione dell'impresa. Non si può parlare, essi dicono, di associazione, se si applica la formula: i profitti divisi, ma le perdite tutte del padrone!

Neppure gli operai accolgono volentieri tali convenzioni. Le loro organizzazioni le considerano dannose, come la morfina, che attutisce il dolore ma non toglie il male. L'operaio, ammansato dalla partecipazione agli utili, rinuncia alle maggiori rivendicazioni, cui avrebbe diritto.

Tuttavia non mancano esempi di aziende in cui il sistema è seguito con molto vantaggio. Le società anonime, tenute alla pubblicità dei bilanci, spesso assegnano al personale cointeressenze o gratificazioni, commisurate agli utili. Poichè il sistema stesso si accorda coi principii economici e può essere fecondo di ottimi risultati, è probabilmente destinato ad una più larga adozione in avvenire.

CAPITOLO XVI

PROPRIETÀ FONDIARIA

78 - Compensi decrescenti e crescenti. – Abbiamo esaminato finora le difficoltà esistenti riguardo al *lavoro* e al *capitale*, due fattori della produzione; volgiamo ora la nostra attenzione ad un'altra parte dell'economia e consideriamo l'azione che il terzo fattore, la *terra*, esplica nel procedimento produttivo.

La terra presenta alcune caratteristiche che la differenziano da qualsiasi altro bene: essa risponde ai bisogni fondamentali e permanenti dell'uomo; ha una durata eterna o, per lo meno, durerà fino a tanto che duri la specie umana; è limitata in estensione o quantità.

Queste caratteristiche hanno importanza, non solo perchè dànno alla proprietà fondiaria un'impronta particolare, ma perchè influiscono sui diversi sistemi con cui la terra viene messa in cultura.

Invero, il problema è quello di ottenere dall'agente naturale il maggior possibile prodotto per nutrire popolazioni ognora più dense e fornire di materie prime le industrie.

Il modo secondo il quale le terre sono tenute oggi in Italia non corrisponde a quello seguito in altri paesi, e neppure nella stessa Italia alcuni secoli or sono. Ciò che conviene allo stato di una società, non converrebbe alla stessa in altre circostanze.

In generale, col progredire della civiltà, si accentua il passaggio dalla cultura estensiva alla cultura intensiva. Nella cultura estensiva l'elemento terra predomina. Si coltiva in estensione. Le terre affaticate si ristorano col riposo. Più tardi, la necessità di aumentare il raccolto induce a ricorrere a successivi ammendamenti e migliorie. Si introduce l'avvicendamento agrario, alternando piante a fittone con piante a radici fascicolari; si prosciugano i terreni; si provvede alla irrigazione; si ridona in parte alla terra la sua fertilità mediante sovesci e concimazioni, che si specializzano secondo le culture; si adotta l'uso delle macchine, che coadiuvano l'agricoltore in tutti gli stadi della lavorazione. Si passa così, a gradi, dalla coltura estensiva alla intensiva, in cui predominano i fattori lavoro e capitale.

Ma qui ci imbattiamo in una delle leggi fondamentali dell'economia, nota sotto il nome di *legge del rendimento non proporzionale* o dei *compensi decrescenti*. Essa può enunciarsi brevemente così: aumentando il capitale e il lavoro impiegato in un fondo, *oltre un certo limite*, il prodotto non cresce in proporzione. Se su un fondo mettiamo 10 contadini, invece di 5, 2 paia di buoi invece di un paio solo, se vi raddoppiamo la quantità degli ingrassi e delle sementi, se provvediamo ad una migliore irrigazione, ecc. otterremo certo un maggior raccolto, ma, di regola, non proporzionale agli aumenti predetti. E se accresciamo ulteriormente il numero degli agricoltori e le scorte vive e morte, ad ogni nuovo incremento corrisponderà un incremento relativamente

sempre più piccolo del prodotto, finchè si raggiunga il limite di saturazione, quello cioè oltre il quale ogni aggiunta di capitale e lavoro non dà risultato apprezzabile. Questa legge, riconosciuta dall'Anderson, dal Ricardo e da tutti gli economisti classici, è sostanzialmente vera e si fonda sul fatto che il prodotto è la risultante di tre fattori, terra, lavoro e capitale, i quali si completano a vicenda e, per ottenere la massima produttività, occorre che si trovino fra loro in un determinato rapporto. Non basta aver più lavoro, aver più capitale, se non si abbia contemporaneamente anche più terra. Allo stesso modo, per far funzionare una macchina a vapore occorre mano d'opera e carbone e, fino a un certo punto, la maggior quantità e la miglior qualità dell'una e dell'altro possono influire sul rendimento: ma, conseguito il rendimento massimo, l'aggiunta di nuovi operai o di nuovo combustibile risulterebbe perfettamente inutile. L'esattezza della legge dei compensi decrescenti, come limite assoluto alla produzione agricola e per conseguenza alle altre industrie, che dalla terra ricavano le materie prime, non può mettersi in dubbio, poichè trova conferma nella logica e anche nell'osservazione dei fatti, in quanto gli agricoltori preferirebbero certo, ove la cosa fosse possibile, moltiplicare capitale e lavoro nei terreni più fertili e più vicini al mercato, anzichè coltivare terreni aridi o male ubicati. Se questa legge non esistesse, un solo podere potrebbe alimentare l'intero paese. Il che è assurdo.

Tuttavia, bisogna riconoscere che, in certe epoche e in certi paesi, assistiamo ad un fenomeno diametralmente opposto: ad ogni nuovo aumento di capitale e lavoro su un fondo, si ha un effetto utile più che proporzionale. È questa la legge dei *compensi crescenti*. Come spiegarla? In modo molto semplice.

Per effetto dei progressi agricoli e dei suggerimenti della scienza si trovano nuove combinazioni produttive, in cui il rapporto dei tre fattori varia e per ogni unità di terreno si sposta il punto oltre il quale i nuovi incrementi di capitale e lavoro cesseranno di essere proficui. La cosa è resa più facile dalla possibilità di mutare sistema di cultura e di surrogare, ad esempio, al prato la vigna ed a questa l'orto. I progressi tecnici ci hanno fatto assistere a miracoli. « Il prodotto di 25 e 30 ettolitri di frumento per ettaro – nota il Valenti – che appariva quale un risultato straordinario, è divenuto, in paesi progrediti, una media e la produzione massima è salita ai 70 e 80 ettolitri ». Se teniamo presente lo stato attuale delle nostre cognizioni e la eventualità di scoprire nuove materie, nuove forze e un più utile impiego di quelle già note, è chiaro che si può via via allontanare quel limite, oltre il quale la legge del rendimento non proporzionale riprende il suo imperio.

In generale, il rendimento dipende, in parte almeno, dai modi diversi secondo i quali i fattori della produzione – terra, lavoro e capitale – si combinano insieme. Essi talvolta sono forniti dalla stessa persona, talvolta da persone diverse.

79 - Conduzione a schiavi. – Al tempo della schiavitù, quale esisteva, ad esempio, negli Stati del Sud dell'America settentrionale, il ricco possedeva terra, lavoro e capitale insieme. A rigore, uno schiavo non è un operaio, perchè non può vendere il lavoro per il suo vero prezzo, nè quando vuole: è piuttosto nella condizione di un cavallo che trascina il carro, di una semplice bestia da soma. In quella guisa che un fittavolo possiede cavalli, giovenche e maiali, formanti il suo capitale, così un padrone di schiavi riguarda questi ultimi come parte del suo capitale. Il

lavoro dello schiavo, prestato di mala voglia e senza speranza di ricompensa, è inefficace e rovinoso. Ma non val la pena di considerare se la schiavitù sia un bene od un male, dal punto di vista economico, perchè è già condannata assolutamente dal punto di vista morale. Colla schiavitù, possiamo dire che i fattori della produzione erano forniti secondo il seguente diagramma:

PADRONE DI SCHIAVI

Terra – Capitale – Lavoro.

Dopo la schiavitù, il peggiore sistema è quello che va sotto il nome di «*ryot*», diffuso in molti paesi orientali, Turchia, Egitto, Persia e, con qualche modificazione, anche in India: per esso il governo si riserva la proprietà del suolo, che affitta ai poveri contadini, pretendendone in pagamento la rendita e l'imposta. I cànoni sono spesso arbitrari e, quando il raccolto scarseggi, il contadino – che in India si chiama appunto *ryot* – si indebita e cade in estrema miseria.

Questi risultati non sono tali da incoraggiare quanti vagheggiano l'avocazione del suolo allo Stato e la conseguente costituzione di larghissimi demani. Il tentativo russo di dare la terra ai contadini, come funzionari dello Stato sovietista, è fallito: essi se ne sono impadroniti, sostituendosi all'antica classe dei proprietari, spenta nel sangue della rivoluzione.

Comunque, nel caso in cui le terre siano demaniali, il diagramma si presenta così:

STATO	*CONTADINO*
Terra.	*Capitale – Lavoro.*

80 - Coltivatore proprietario. – Uno dei migliori sistemi di conduzione agraria è quello in cui la terra è posseduta dal contadino, il quale la coltiva colle proprie braccia e col proprio capitale. In questo sistema, come nella schiavitù, tutti i fattori della produzione sono riuniti nelle stesse mani, quindi:

CONTADINO

Terra – Capitale – Lavoro.

Ma per ogni altro rispetto esso differisce dalla schiavitù. I vantaggi ne sono evidenti: il coltivatore, proprietario del fondo e di ogni sua accessione, si sente indipendente ed è stimolato a lavorare con ardore per aumentare la propria sostanza. Ogni piccolo miglioramento che vi apporti accresce la sua ricchezza e quella della sua famiglia. Si ha ciò che dicesi il fascino della proprietà. Chi sa di lavorare interamente per sè, e per i suoi, sente moltiplicarsi, quasi d'incanto, le energie e la volontà. Questo sistema appare in particolar modo adattato ai paesi coloniali, dove il terreno si può avere a buon prezzo, nè si richiedono forti capitali per concimazioni dispendiose, macchine complicate, prosciugamenti e miglioramenti agrari, come nei nostri vecchi paesi. Tuttavia, anche in questi ultimi, esso può dare buoni frutti, nei riguardi politici, oltre che in quelli economici. I piccoli proprietari fondiari, affezionati alle loro terre, sono elemento d'ordine e di progresso. Perciò la Germania, prima della guerra, ha cercato di estenderne il numero, vendendo a piccoli lotti parte dei suoi vasti demani.

Non mancano tuttavia le obbiezioni. Si dice che il proprietario, che dissoda colle proprie braccia il podere, è di solito povero e inesperto. Se fosse ricco,

preferirebbe far lavorare altri; se fosse esperto, sarebbe da deplorarsi che sprecasse la propria esperienza nella conduzione di un piccolo appezzamento, mentre potrebbe utilmente dirigerne uno assai più esteso. Inoltre, il difetto di capitale, a motivo della spesa sostenuta per l'acquisto del fondo, lo mette nell'impossibilità di compiere miglioramenti, di acquistare macchine e strumenti, di procacciarsi buone razze animali per l'allevamento. Così, a meno che non disponga di una terra nuova e molto fertile, non trarrà un largo compenso dal suo lavoro. Spinto dall'amore al proprio podere egli lavorerà assiduamente e intensamente, ma non in modo economico, e rimarrà povero malgrado ogni più duro sacrificio. Si incontrano da noi, come anche in Isvizzera, nel Belgio, nei Paesi Scandinavi ed altrove, dei contadini proprietari, che, quando la campagna lo richieda, lavorano giorno e notte, e sono accuratissimi e previdenti: tuttavia è ben raro che divengano ricchi e, spesso, non ricavano dal suolo che uno scarso nutrimento.

Talora, in seguito ad uno o due cattivi raccolti, il contadino proprietario esaurisce il suo esiguo peculio, ed è costretto a fare dei debiti, contro garanzia ipotecaria. Il creditore ipotecario diventa allora, in certo senso, comproprietario della terra e del capitale, cosicchè l'ordinamento tende ad assumere questa forma:

MUTUANTE	*CONTADINO*
Terra – Capitale.	*Capitale – Lavoro.*

Quando il proprietario, non possa, coll'aiuto della sola sua famiglia, coltivare il fondo, troppo vasto, sarà costretto a ricorrere, saltuariamente, e cioè

nell'epoca del maggior lavoro, o anche permanentemente, all'aiuto di estranei, i quali presteranno la loro opera per un salario. I varii elementi si raggrupperanno allora così:

PROPRIETARIO	*OPERAIO*
Terra – Capitale – Lavoro.	*Lavoro.*

Può darsi anche che il proprietario personalmente non lavori, e si riservi una funzione di direzione e sorveglianza, affidando l'esecuzione materiale dei lavori a contadini salariati. Si ha in tal caso la *conduzione diretta*, che può assumere forma analoga a quella della impresa capitalistica industriale, da cui tuttavia si differenzia per motivi tecnici e tradizionali. Il diagramma si riduce come segue:

PROPRIETARIO	*OPERAIO*
Terra – Capitale.	*Lavoro.*

Questo sistema dà buoni risultati, quando il proprietario sia uno di quei gentiluomini campagnoli, così frequenti in Inghilterra, che vivono sui propri fondi, che si interessano dei progressi agricoli e che, disponendo dei mezzi necessarii, ne curano la coltivazione con modernità di criterii. Invece quando, come troppo spesso avviene da noi, egli se ne viva in città, a godersi la rendita dei suoi poderi, affidandone la sovraintendenza a un intermediario, fattore o gastaldo, si hanno terre mal coltivate, operai mal pagati e, praticamente, il sistema val peggio che non l'affitto o la mezzadria.

81 - L'affitto. – Mano mano che l'agricoltura diviene intensiva e richiede nozioni scientifiche sempre maggiori, occorrono per la conduzione larga esperienza e disponibilità di capitali, che possono più facilmente ottenersi col sistema dell'*affitto*. In esso si riscontra una più grande divisione del lavoro, poichè le differenti classi vi partecipano, press'a poco, nel modo seguente:

PROPRIETARIO	*FITTAVOLO*	*OPERAIO*
Terra – Capitale.	*Capitale – Lavoro.*	*Lavoro.*

Il suolo è posseduto ordinariamente da qualche ricco, il quale non sa, non può o non vuole coltivarlo ad economia. Rispetto alla terra egli è il *proprietario di un agente naturale*, ed il reddito che riceve è *rendita*, alla quale si troverà commista anche la quota d'interesse per le case coloniche, le strade e gli altri capitali fissi investiti nel fondo. Nel fatto, questi capitali, essendo intrasferibili, seguono la sorte della terra, e il loro reddito si confonde colla rendita.

Il fittavolo è l'imprenditore: uomo istruito ed esperto, provvisto del necessario capitale, prende in affitto la terra e i suoi accessori dal proprietario, la fornisce di bestiame, carri e strumenti di ogni sorta, ed impiega operai alla giornata, per fare il lavoro manuale, riservando a sè stesso direzione e amministrazione. Egli, col ricavo del raccolto, paga l'affitto al proprietario, i salari agli operai: quello che gli rimane costituisce il suo profitto.

L'operaio che lavora la terra, generalmente parlando, non è nient'altro che un operaio: vive di solito in una casa colonica fornitagli dal proprietario o dal conduttore, e può anche ricevere parte del salario in derrate, ma non ha alcun incentivo a lavorare

molto attivamente, perchè solo l'imprenditore ne risentirebbe il beneficio.

Questo sistema presenta notevoli vantaggi, ma ha anche inconvenienti non pochi.

Il fittavolo, essendo intraprendente, conoscitore della scienza agraria e fornito di abbondante capitale, può adottare tutti i procedimenti più moderni e trarre dalla terra e dal lavoro il massimo rendimento. Il fatto che i poderi non gli appartengano, non nuoce, così gli rimane disponibile tutto il capitale per provvedersi di macchine costose, di concimi appropriati e delle specie migliori di bestiame. Ed è pure bene che i poderi siano estesi, perchè potrà applicarvi, in quella misura che le operazioni agricole consentono, una certa divisione del lavoro, ricavandone alcuni dei vantaggi di cui abbiamo altrove parlato (n. 35).

Ma questo sistema ha l'inconveniente grave di disinteressare il contadino dal risultato della produzione, mentre è noto che il raccolto in gran parte dipende dalla abilità e dalla diligenza con cui sono eseguiti i lavori. Inoltre i salari agricoli sono, di regola, più bassi che non nelle industrie e tali da precludere la possibilità di risparmi, che consentano al contadino di migliorare la sua posizione, divenendo mezzadro. D'altro canto i fittavoli non sono stimolati a migliorare le terre, perchè il miglioramento ecciterebbe i proprietari a licenziarli o a pretendere un affitto maggiore. Infine, quando stia per iscadere il contratto e debbano lasciare il fondo, lo sfruttano senza riguardo. A ciò possono porre riparo le leggi o, meglio, gli accordi fra i contraenti. Consigliabili, fra gli altri, ci appaiono quelli intesi a fissare lunghi affitti e a concedere al fittavolo un indennizzo per i miglioramenti duraturi apportati al fondo.

82 - La mezzadria. – Molto in uso, in Italia, è anche il sistema della *mezzadria* o *colonia parziaria*. Essa costituisce una specie di associazione fra padrone e colono, nella quale il primo mette la terra, tutto il capitale fisso e parte del capitale di conduzione, mentre il colono vi concorre coll'altra parte del capitale di conduzione e col lavoro. Il sistema si può quindi indicare schematicamente così:

PROPRIETARIO	*COLONO*
Terra – Capitale.	*Capitale – Lavoro.*

I patti o gli usi locali fissano di regione in regione i rapporti fra le parti e le modalità della divisione del prodotto, che non sempre avviene a metà per ciascuno, come sembrerebbe indicare il nome: talora si attribuisce al padrone una quota maggiore. Non ci è possibile riassumere quanto si è scritto in favore o contro la mezzadria. L'apprezzamento varia secondo le condizioni dell'ambiente in cui essa si attua. Certo, il sistema non si presta per culture intensive, che richiedano forti capitali e spirito d'iniziativa e che possano risultare aleatorie. Ma quando si tratti di piccola coltura, non soggetta a grandi mutazioni, può apparire soddisfacente. Il colono è direttamente interessato all'esito del raccolto e lavora di lena; il proprietario lo assiste col consiglio e col denaro. Sono però indispensabili accordo e fiducia reciproci. « La mezzadria, è stato detto, è come un carro tirato da due cavalli: occorre che procedano di conserva ».

Un'altra forma, seguita specie in Toscana e nel Meridionale, è l'*enfiteusi*, per la quale l'imprenditore, che dicesi enfiteuta o utilista, riceve il fondo per un periodo lunghissimo di tempo, o anche in perpetuo,

coll'obbligo di migliorarlo e di pagare un annuo cànone. Il sistema si presta per la messa in cultura di terre incolte. Considerato nei riguardi economici, l'utilista è come un affittuario a lunga scadenza, col vantaggio di potere divenir proprietario, quando gli piaccia, valendosi della facoltà riconosciutagli dalla legge di affrancare il fondo.

83 - Le cause della rendita. – È di somma importanza il ricercare esattamente come sorga la *rendita*, poichè altrimenti non riusciremmo e comprendere perchè un proprietario giunga ad ottenere, senza lavoro, una parte considerevole del prodotto.

Dobbiamo premettere che ad ogni epoca e sullo stesso mercato per prodotti agricoli della stessa *qualità*, comunque ottenuti, non può esservi che un solo prezzo o rapporto di scambio. Ciò stante, la rendita è quel reddito che il proprietario fondiario ricava dai suoi possedimenti, oltre l'interesse del capitale fisso in essi investito, in conseguenza del fatto che i varii terreni non sono di eguale fertilità, non dànno cioè la stessa quantità di prodotti, per la stessa quantità di capitale e di lavoro. Ciò può avvenire o per la diversa feracità del suolo o per la irrigazione o per la esposizione al sole o per altra causa. Anche la maggiore o minore prossimità al mercato, la densità della popolazione, i mezzi di trasporto, ecc. rendono più o meno facile lo smercio dei prodotti. Se la terra fosse ovunque eguale e dissodata e coltivata nello stesso modo, la rendita non si verificherebbe. Ma la superficie terrestre, ben lo sappiamo, ha monti e valli, e le pianure fertili si alternano con petraie e deserti di sabbia: sono queste diversità nella natura dei poderi che provocano una diversità anche nel loro rendimento, a vantaggio dei proprietari delle terre migliori.

Come ciò avvenga ce lo ha spiegato per primo, fin dal 1777, l'economista inglese Anderson, nel seguente brano, che ci piace riportare: « ... In ogni paese i terreni differiscono fra di loro per fertilità. Supponiamoli, pel momento, raggruppati in categorie distinte, rappresentate dalle lettere A; B; C; D; E; F; ecc.: la categoria A comprende i terreni che hanno maggiore fertilità e le altre lettere indicano le diverse categorie di terreni, la cui fertilità gradualmente decresce allontanandosi dalla prima. Ora, poichè la spesa per la cultura del suolo meno fertile è eguale o maggiore di quella richiesta dal campo più fertile, nè risulta necessariamente che se le stesse quantità di grano, ottenute su campi diversi, possano essere vendute al medesimo prezzo, il profitto della coltivazione del suolo più fertile deve essere molto più grande del profitto per la coltivazione degli altri; e siccome questo profitto continua a decrescere coll'aumentare della sterilità, deve alla fine avvenire che la spesa culturale per certi terreni inferiori sarà eguale al valore dell'intero prodotto ».

È qui, nelle sue linee essenziali, la *teoria della rendita*, che fu poi ripresa e illustrata dal Ricardo, tanto che è passata alla scienza col nome di *rendita ricardiana*. Essa è originata non soltanto dal diverso grado di fertilità dei terreni, ma anche dal fatto che consacrando maggior copia di lavoro e di capitale alla stessa porzione di terreno se ne ha un prodotto decrescente.

Il Mac Culloch l'ha riassunta con grande esattezza nei seguenti quattro punti:

1º Se il prodotto di una terra potesse sempre essere accresciuto in proporzione di ciò che vi si spende non vi sarebbe rendita.

2° Il prodotto di una terra non può essere accresciuto, generalmente, in proporzione della spesa, ma può accrescersi indefinitamente in proporzione minore.

3° La porzione meno produttiva della spesa, che è di solito l'ultima, deve rendere l'interesse ordinario del capitale.

4° Tutto ciò che le altre porzioni rendono di più e supera l'interesse ordinario, costituisce la rendita.

Si vede dunque che non è la rendita del suolo che determina il prezzo dei suoi prodotti, ma il prezzo dei prodotti che determina la rendita del suolo.

Per maggiore chiarezza, illustriamo il fenomeno con un diagramma:

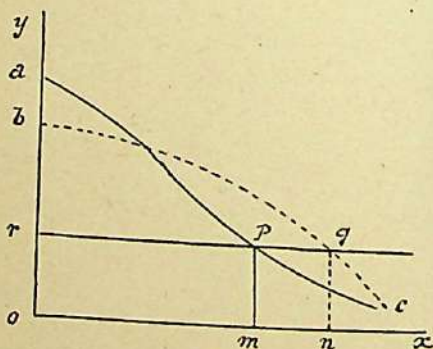



Fig. 5.

Immaginiamo che le distanze lungo la linea *o x* rappresentino i successivi incrementi di capitale e lavoro consacrati ad un terreno, e cioè il crescere

delle spese. Indichiamo colla curva *a p c* il decrescere del rendimento, di modo che l'area della curva ci dia la misura del prodotto: ad es., quando le spese abbiano raggiunto *o m*, il prodotto corrisponderà all'area *o a p m*. Ora, se il coltivatore considera l'ultima porzione di spesa sufficientemente compensata dal prodotto *p m*, non vi è ragione che pretenda di più per le porzioni precedenti. Tracciamo dunque una linea orizzontale *r q*, che passi per *p*; tutte le spese saranno compensate dal prodotto rappresentato dall'area *o r p m*, mentre l'area superiore *r a p* indica l'eccedenza di prodotto, che costituisce appunto la rendita.

Applicando lo stesso ragionamento ad un secondo podere, avremo il prodotto *o b q n*, di cui la parte *r b q* rappresenta la rendita. Analogamente si potrebbe procedere per un numero qualsiasi di poderi.

È facile comprendere come la rendita non dipenda affatto dalla azione del proprietario: esso ne beneficia, in seguito a circostanze naturali o sociali, che sono del tutto estranee alla sua volontà. L'aumento di popolazione, provocando maggior richiesta di prodotti agricoli e, conseguentemente, un più intenso sfruttamento delle terre già coltivate o la messa in coltura di quelle meno fertili, fa salire la rendita: i progressi agricoli, neutralizzando la legge dei compensi decrescenti, la fanno diminuire, fino a ridurla a zero.

La teoria ricardiana della rendita è stata vivamente combattuta, specie dall'economista americano Carey, dal Bastiat e da altri. Si osserva da più parti che la rendita, da una cinquantina d'anni, anzichè salire, decresce, a motivo dell'aumentata produzione agricola. Tuttavia rimane sempre il fatto che terre diverse dànno un diverso rendimento, sia per effetto della diseguale feracità, sia per effetto della

distanza del mercato, sia per l'impossibilità di ritirare i capitali in esse investiti, sia, infine, perchè godono di una situazione di monopolio. Queste diversità ci spiegano la rendita: la quale, oggi, appare evidentissima nelle aree fabbricabili e nelle costruzioni, che d'anno in anno aumentano di valore, per cause del tutto indipendenti dal capitale e dal lavoro in esse impiegati.

PARTE QUARTA

CIRCOLAZIONE DELLA RICCHEZZA

CAPITOLO XVII

SCAMBIO

84. Come avvenga lo scambio – 85. Baratto – 86. Legge della offerta e della domanda – 87. Libera concorrenza – 88. Monopolio.

84 - Come avvenga lo scambio. – Considerata la produzione e la distribuzione delle ricchezze, ci resta da esaminare un terzo e non meno importante ordine di fatti e rapporti, quelli che vanno sotto il nome di circolazione, e che hanno per iscopo di far passare i beni dai produttori ai consumatori.

Già si osservò (n. 54) che il proprietario fondiario, il capitalista e l'operaio, che concorrono alla produzione dei filati di cotone, non vengono retribuiti delle loro prestazioni in filati, ma in denaro, col quale si procaccieranno tutte le cose di cui abbisognano, mentre i filati saranno trasportati altrove e venduti per appagare il desiderio di chi ne faccia domanda.

Analogamente può dirsi per ogni altro genere di impresa. Per cui vediamo che la legge che presiede all'ordinamento economico odierno è quella dello scambio, premessa indispensabile alla divisione delle industrie e del lavoro.

Lo scambio consiste nel *dare* ciò di cui non abbiamo bisogno in cambio di ciò che ci occorre, o, come notava, con elegante concisione, fin dal 1765 l'economista italiano Genovesi, *nel dare il superfluo per il necessario:* definizione esatta, quando s'intenda «il *relativamente* superfluo per il *relativamente* necessario».

Coloro che di una merce posseggono più del bisogno, ne hanno tratto certo tutta la soddisfazione ch'essa può dare, mentre probabilmente difettano di molte altre cose. Lo scambio, come un atto di carità, è vantaggioso vuoi a chi dà vuoi a chi riceve, poichè ciò che ciascuno dei permutanti ottiene con tal mezzo è da lui più desiderato ed ha per lui maggiore utilità di ciò che cede in cambio.

Lo scambio perciò produce costantemente, per entrambi i contraenti, *un guadagno di utilità*, ed è uno dei modi più importanti per aumentare la ricchezza.

Alcuni sostengono che non può esservi un vantaggio nello scambio, poichè ciò che si dà deve eguagliare in valore ciò che si riceve. Altri affermano che uno dei contraenti, per guadagnare, deve necessariamente derubare l'altro. Secondo questo modo di vedere, il commercio avrebbe per iscopo di ingannare il prossimo. Ma non è così. Ciò che è dato uguaglia veramente in valore ciò che viene ricevuto, ma non l'uguaglia in utilità, e l'accrescere l'utilità è lo scopo della produzione e del commercio.

Nè si può dire, come taluni affermano, che il commercio sia *sterile*, perchè non produce nuove merci e, dopo lo scambio, le cose sono ancora quelle di

prima, immutate nella qualità e nella quantità. In economia, si deve aver di mira l'utilità e la ricchezza. Tutto si riduce a vedere se le cose sono consumate utilmente o no. Ora, la cosa che non sarebbe ricchezza, se rimanesse inutilizzata nelle mani di una persona, diventa ricchezza mediante il passaggio ad altra persona, che la destina al consumo. *Sebbene lo scambio non possa creare la materia della ricchezza, crea della ricchezza, perchè dà utilità alla materia.*

85 - Baratto. – Lo scambio ha certo origini antichissime, perchè è consentaneo alla natura umana. Nei primi tempi forse ha assunto forma di doni reciproci; poi, in una fase più progredita, di permute o baratti.

Il baratto è lo scambio diretto di cosa contro cosa: si dà, ad esempio, del grano per avere della carne. Questo è il solo modo con cui si effettua ancor oggi il commercio presso i popoli selvaggi. Un viaggiatore, il quale vada in certe contrade dell'Africa equatoriale, porta seco in quantità conterie, filo di ferro, specchi, coltelli, ecc. per aver sempre qualche cosa gradita agli indigeni, da dare loro in cambio di nutrimento e servigi. Qualche volta si ricorre al baratto anche in paesi civili, specie quando il sistema monetario è disordinato: nel dopo guerra il baratto è riapparso in Russia e perfino nella coltissima Germania: nè è da escludersi che, in via eccezionale, possano farsi baratti ovunque. Tuttavia il sistema non si confà ad una società economicamente progredita, causa i suoi gravi inconvenienti.

Se, ad esempio, io desidero un telescopio in cambio di un libro, avrò probabilmente molte ricerche da fare e molto tempo da attendere prima di trovare persona che abbia un telescopio disponibile e che accetti il mio libro in cambio. Sarà molto difficile

che il possessore del telescopio desideri precisamente quel libro. Altra difficoltà: la diversità di valore del libro e del telescopio. Chi possiede un telescopio di pregio, non può metterlo a pezzi, e cederne un pezzo ad uno e un pezzo ad altri, perchè ne avrebbe distrutto il valore.

Per evitare queste difficoltà, appena gli scambi si fecero abbastanza frequenti, gli uomini istintivamente provvidero a barattare le cose indivisibili con altre divisibili; le cose consumabili, con altre di facile conservazione; le cose poco desiderate, con altre che rispondono a bisogni universalmente sentiti e quindi desiderate da tutti. Nell'attesa di trovare chi mi dia il telescopio, aderirò a barattare il mio libro con del grano, perchè è più probabile che il proprietario del telescopio abbisogni di grano che non di quel mio libro. Analogamente, il pescatore, che abbia fatta una pesca abbondante, darà l'eccedenza del pesce in cambio di grano, anche se di quest'ultimo non abbia per il momento bisogno, perchè il grano si serba meglio del pesce. È così che un po' per volta, per approssimazioni, si giunge a scegliere una merce intermediaria, che funge da moneta. Allora il baratto si scompone in due atti successivi, che possono compiersi a distanza di tempo e di luogo, e che si chiamano vendita e compera. Questa procedura elimina gli inconvenienti del baratto e facilita di molto gli scambi, anche perchè permette di precisare meglio il rapporto di valore che passa fra una cosa e l'altra. Infatti, il valore delle cose viene misurato dal loro *prezzo*, che è la quantità di moneta che diamo per riceverle. Resta così agevole confrontare il valore di una cosa con quello di un'altra. Se un chilo di patate costa una lira, se un chilo di pane ne costa due e un chilo di carne dieci, tosto ci avvediamo che un chilo di carne vale come cinque

di pane e come dieci di patate, e possiamo trarne norma per il nostro consumo.

86 - Legge della offerta e della domanda. – Ma, vien fatto ora di domandarci, perchè un chilo di carne si vende a dieci lire, e non a otto o a dodici, e un chilo di pane, invece, si paga due lire soltanto? In altri termini, qual'è la legge che presiede alla formazione dei prezzi?

Già sappiamo, perchè l'abbiamo più volte accennata, che tale legge vien detta *legge dell'offerta e della domanda*. Essa si suole formulare brevemente così: *il prezzo varia in ragione inversa dell'offerta e in ragione diretta della domanda*. Per conseguenza, il prezzo è tanto più basso quanto più grande è l'offerta della cosa o quanto più piccola ne è la domanda. Viceversa, il prezzo tanto più è alto quanto minore è l'offerta della cosa e quanto maggiore ne è la richiesta. L'offerta dipende dalla quantità della cosa prodotta o disponibile: la domanda dal bisogno che di essa hanno i consumatori. Quando vi sia un abbondante raccolto di uva, il prezzo del vino cala. Le merci, a fine stagione, si vendono a più buon mercato, perchè meno desiderate. I combustibili sono più ricercati d'inverno che d'estate. In occasione di vigilie il prezzo del pesce può rincarare.

Ma si deve tener contemporaneamente presente che il prezzo, a sua volta, influisce sulla domanda e sulla offerta. Sono fenomeni interdipendenti. Se la carne, invece di vendersi a dieci lire, sale a dodici o a quindici, alcuni cesseranno di comprarne ed altri ne compreranno meno di prima. Se aumenta il pane, i più poveri ne restringeranno il consumo, accontentandosi di patate o di polenta. Certo, il genere della cosa influisce sulle variazioni del consumo. Se ribassasse il prezzo del sale o delle casse da morto,

non ne aumenterebbe la vendita: sono merci a domanda rigida. Un forte aumento sul vino o sul tabacco può dimezzarne lo spaccio: sono merci a domanda elastica. Parimenti il prezzo fa variare l'offerta. Un rincaro della carne alletta gli agricoltori a portare il loro bestiame sul mercato; un ribasso, li induce a serbarlo per tempo migliore.

La legge della offerta e della domanda può dunque così riassumersi: un rialzo di prezzo tende a produrre una offerta maggiore e una domanda minore; un ribasso di prezzo tende a produrre una offerta minore ed una domanda maggiore. Reciprocamente: un aumento nell'offerta o un decremento nella domanda tende a produrre un abbassamento del prezzo; un decremento nell'offerta o un aumento nella domanda tende a produrre un rialzo del prezzo.

Queste leggi sono così importanti che io voglio riassumerle brevemente in un quadro:

Prezzo	**Offerta**	**Domanda**
Più alto	*Maggiore*	*Minore*
Più basso	*Minore*	*Maggiore*

Ora siamo in grado di comprendere meglio da che dipenda il prezzo di una qualsiasi merce. Esso deve essere tale da far coincidere ad ogni momento la quantità domandata e la quantità offerta. Se quelli che desiderano acquistare merci ad un dato prezzo non possono ottenerle, debbono offrire un prezzo maggiore per indurre altri a vendere. Quanto più alto è il prezzo e tanto più, in condizioni normali,

aumenta l'offerta. Inoltre, ogni variazione di prezzo, è tosto conosciuta da altri contraenti, che si regolano in proposito. Quando la contadina porta una paniera di uova al mercato, s'informa subito se la offerta sia maggiore o minore del solito. Se i compratori sono pochi e mal disposti all'acquisto, essa comincia a temere di doversene tornare a casa colle sue uova e senza le stoviglie o la tela o le altre cose, che intendeva comperare col ricavo della vendita: chiede allora due o quattro soldi meno alla dozzina, e le altre venditrici sono pure obbligate a diminuire i loro prezzi, poichè nessuno vorrebbe pagare una dozzina d'uova lire sei, quando potesse ottenerla per L. 5,80. Ma se le uova disponibili sul mercato sono poche e vi sono molti compratori, la scena cambia. Le contadine trovano senza difficoltà da venderne tante quante ne hanno; sono i compratori che diventano ansiosi di procacciarsele, prima che siano esaurite, e la loro premura fa sì che le venditrici impongano prezzi elevati.

È in seguito a questi dibattiti, fra venditori che chiedono il più alto prezzo sperato e acquirenti che cercano di comperare al più basso prezzo, che si fissa il *prezzo di mercato* di ogni merce, *il quale sarà tale da conciliare la domanda e l'offerta*. La quantità di uova o di qualsiasi altra merce venduta deve necessariamente essere eguale a quella comperata; il prezzo dovrà fissarsi da sè.

87 - Libera concorrenza. – La legge da noi sopra esposta è sempre vera, qualunque sia l'ordinamento del mercato; ma i suoi effetti saranno diversi secondo che si tratti di merci la cui produzione e vendita siano lasciate libere a chiunque, oppure siano, per legge o di fatto, riserbate ad una sola impresa o ad un gruppo d'imprese.

Nel primo caso si ha la *libera concorrenza*, nel secondo il *monopolio* (dal greco, μόνος = solo, e πωλέω = vendo). Fra queste due forme, non ne mancano altre intermedie, in cui il mercato non è nè completamente libero, nè del tutto monopolizzato, come quando taluni produttori o venditori si trovino in condizione privilegiata di fronte agli altri. Il fatto di possedere una miniera, di fruire di un mezzo più economico di trasporto, di godere di un dazio protettivo, di avere un brevetto, è causa di superiorità.

In regime di libera concorrenza, essendo riconosciuto a chiunque la facoltà di produrre e di offrire le cose in quantità illimitata, il loro prezzo tende a ragguagliarsi al *costo di produzione più basso*. Infatti, il produttore che riesca ad ottenere le stesse merci con minor spesa e sacrificio, cercherà di allargare la propria clientela, eliminando i concorrenti mediante prezzi sempre più miti e tali che non siano per questi ultimi compensatori. Supponiamo che tre fabbriche di conserva di pomodoro ottengano il prodotto rispettivamente con un costo 5, 4.75 e 4.60: è chiaro che la fabbrica che l'ottiene a costo minore, se voglia estendere la propria lavorazione, in modo da approvvigionare l'intero mercato, dovrà ridurre il prezzo sotto 4.75, accontentandosi di un guadagno minimo su ogni unità di merce venduta e rifacendosi sul maggiore spaccio. È in tale senso che si può dire che la concorrenza porta al buon mercato.

È anche molto probabile che le altre due fabbriche, vedendosi minacciate da questa concorrenza, trovino il mezzo di risparmiare a loro volta sul costo di produzione, adottando nuovi procedimenti o macchinarii più perfetti, in guisa da poter vendere anch'esse la conserva al nuovo prezzo, o, forse, a prezzo minore, in modo da ritorcere la minaccia. Così ogni impresa, sospinta dalla tema di vedersi sorpassata dalle im-

prese rivali, si rinnova e si perfeziona, e la concorrenza è stimolo al progresso.

Ma un più grande vantaggio la concorrenza arreca regolando automaticamente l'equilibrio fra la produzione e il consumo. Non appena si avverte la scarsezza di una cosa, i prezzi salgono e immediatamente iniziative, capitali e lavoro si volgono alla produzione della cosa deficiente, per modo che in breve l'equilibrio si ristabilisce. Se invece una cosa sia prodotta in eccesso, l'abbassarsi del prezzo ne scoraggia un ulteriore accrescimento. I fattori della produzione si muovono ai cenni della legge della domanda e dell'offerta, appunto in virtù della libera concorrenza.

Ma questo sistema, di cui non si possono negare i reali benefici, presenta anche dei gravi inconvenienti.

Prima di tutto, la concorrenza spesso, anzichè una riduzione, porta un aumento nei prezzi, specie in quelli al minuto. Se in una città, ove già si trovino cento negozianti di stoffe, altri cento aprano i loro negozi, crescono le spese per affitti, arredamento, illuminazione, commessi, pubblicità, ecc., mentre la clientela rimane dimezzata. Anche ammesso un incremento nella vendita e un più limitato guadagno da parte di ciascuno, i prezzi dovranno egualmente salire per rimborsare le maggiori spese e per far vivere cento famiglie di più.

Nè i progressi si ottengono senza sperperi di valori e di energie, sacrificati nella lotta senza quartiere, la quale, quasi sempre, assicura la vittoria non già dei più degni e migliori, ma dei più astuti e dei meno scrupolosi. Così, purtroppo, è la concorrenza che spinge alle frodi, alle quali si abbandonano senza ritegno i produttori, allo scopo di abbassare il loro costo di produzione e soppiantare i rivali: gli stessi frodatori, combattendosi fra loro, finiscono col ri-

cavare utili minimi, mentre il pubblico, conscio dell'inganno sistematico, ma nell'impossibilità di conoscere le merci adulterate, si lascia di regola sedurre dal buon mercato.

Nè, infine, l'equilibrio economico è bene guarentito dalla concorrenza, perchè essa non previene, ma soltanto corregge gli squilibrii, segnalati dalle variazioni dei prezzi: e vi provvede con difficoltà e con lentezza, a motivo della scarsa mobilità dei capitali e del lavoro. Si producono in eccesso armi, mattoni, tessuti di seta. Si richiedono macchine agricole, vetri, conserve alimentari. Occorre passare capitali e mano d'opera da quelle a queste industrie. Bisogna trasformare le fabbriche, sostituire il macchinario, istruire gli operai alle nuove lavorazioni. Come si vede, tutto ciò provoca perdite di tempo e di danaro enormi.

Per questi motivi la libera concorrenza, che era stata salutata dagli economisti come una forza benefica e permanente, destinata a dare ai rapporti economici un assetto definitivo, ci appare oggi piuttosto come un anello della evoluzione industriale. Essa era necessaria per spezzare i vincoli e i privilegi medioevali e per accelerare il ritmo del progresso: compiuta la sua azione, è destinata a mitigarsi e, in certi campi, a lasciare il posto a nuove forme, che già si delineano. L'individualismo sfrenato porta, per reazione, a cercare un temperamento nello spirito associativo, il quale alla lotta sostituisce l'unione e tenta di conciliare gli interessi di ciascuno con quelli di tutti. Perciò vediamo operai e professionisti, invece di combattersi, unirsi in associazioni. Allo stesso modo, bottegai e commercianti si accordano per vendere al medesimo prezzo, e i produttori formano fra loro delle unioni o dei cartelli e, in certi casi, addirittura dei sindacati o *trusts* (n. 49). Ed è per

reprimere e gli abusi della concorrenza e quelli dei monopoli, che da essa facilmente traggono origine, che lo Stato ed i Comuni intervengono sempre più largamente nel campo economico.

88 - Monopoli. – Anche in regime di monopolio il prezzo è regolato dalla legge dell'offerta e della domanda: ma poichè il monopolista è arbitro dell'*offerta*, che allarga e restringe a suo talento, egli è di fatto arbitro anche del prezzo, il quale aumenta o scema in rapporto colla quantità di merce portata sul mercato e che verrà graduata in modo da consentire il maggior rendimento. Così, per esempio, se si formi un *trust* fra le fabbriche di conserva di pomodoro, potrà darsi che si riduca la produzione, per provocare un aumento nei prezzi. Può anche darsi che i produttori fissino essi il prezzo – 10, 15 o 20 lire al chilo – ma in tal caso varierà, col variare del prezzo, la quantità venduta. *Il monopolista può regolare soltanto o il prezzo o lo smercio;* mai l'uno e l'altro insieme.

Del resto, adotti questo o quel sistema, egli si comporterà sempre in modo da assicurarsi il guadagno massimo: il quale si ottiene non già riducendo al minimo l'offerta o chiedendo dei prezzi unitari proibitivi, ma graduandoli in guisa che il maggior rendimento risulti dallo smercio complessivo. Se vendiamo la conserva di pomodoro a un soldo al chilo, il consumo sarà larghissimo: a mille lire, sarà nullo. Ogni diminuzione di prezzo determina un aumento nello spaccio: ogni aumento, una diminuzione. Si tratta di trovare quella precisa combinazione, che, tenute presenti le spese di produzione della merce venduta, ci assicuri il maggior margine. Un ministro delle finanze, per aumentare l'introito dei tabacchi, rivede le tariffe: non è detto che per ottenere il ri-

sultato debba necessariamente aumentarle: in certi casi gli converrà diminuirle. Il monopolista avveduto può anche sfruttare le varie categorie di consumatori, stabilendo prezzi multipli per un servizio sostanzialmente unico. Così si regola l'impresario teatrale nell'ammettere gli spettatori a godere dello stesso spettacolo con una spesa che può essere anche molto diversa a seconda dei posti. Su certi piroscafi vi sono perfino 26 classi, con differenze di tariffe enormi fra la primissima e l'ultima: e il viaggio è lo stesso. Un medico o un avvocato di rara abilità, ciò che costituisce pure un monopolio, non pretenderanno lo stesso compenso dal cliente ricco e da quello in meno buone condizioni finanziarie.

Del resto, come dimostra il Marshall, non è detto che in regime di monopolio il prezzo debba essere necessariamente maggiore e la quantità offerta necessariamente minore che in regime di libera concorrenza. Il monopolio, attuando la produzione in grande, consente delle economie, il perfezionamento tecnico, la utilizzazione dei sottoprodotti, la rinunzia ai mezzi di lotta e alla troppo costosa pubblicità, per cui non è da escludersi ch'esso possa talora conciliare l'interesse del produttore con quello del consumatore.

CAPITOLO XVIII

MONETA

89 - Vantaggi della moneta. – Ci è occorso, nel capitolo precedente, di accennare alla moneta. Con essa, abbiamo detto, si eliminano tutte le difficoltà del baratto.

La moneta consiste in una merce, per sua natura divisibile, che tutti in un paese sono disposti a ricevere in cambio delle loro merci o dei loro servizi.

Quasi ogni merce può essere adoperata come moneta, in mancanza di meglio. Così, nei paesi agricoli, un tempo fu usato come moneta il grano. Ciascun agricoltore aveva una quantità di grano nel suo granaio, e, se desiderava comprare un cavallo o un carro, ne dava al venditore parecchi sacchi, in cambio degli oggetti richiesti.

Supponiamo ora che, essendo il grano moneta, un coltivatore desideri disfarsi del suo carro e provvedersi invece di un aratro. Egli non avrà bisogno di cercare una persona che voglia ricevere il carro e dare in sua vece l'aratro; basta che trovi, un altro coltivatore che accetti il carro e dia del grano, ed un

terzo che acconsenta a dare l'aratro ed a ricevere il grano. Nè farebbe difficoltà l'essere il carro e l'aratro di disuguale valore; poichè, se il carro valesse di più, l'agricoltore ne otterrebbe l'aratro e più la differenza del valore in grano, di cui potrebbe disporre diversamente.

La moneta funziona così come *mezzo di scambio*; essa è un intermediario o termine interposto, che facilita lo scambio col dividere il baratto in due stadii successivi, in questo modo:

VENDITA *COMPERA*

Carro *Moneta* *Aratro.*

Evidentemente la moneta muta un solo atto di scambio in due: ma questi due sono più facili che quell'uno, perchè non è necessario che avvengano colla stessa persona, nello stesso tempo e nello stesso luogo.

90 - La moneta come misura del valore. – Coll'adozione della moneta, non v'è dunque più baratto, ma *compera* e *vendita*, che sostanzialmente sono ancora dei baratti, in cui una delle merci data o ricevuta è impiegata come strumento dello scambio. Perciò la moneta può chiamarsi *merce circolante*, essendo appunto la merce designata ad apparire quale intermediaria in tutti gli scambi: « la gran ruota della circolazione », come la definisce Adamo Smith.

Ora, in ogni compravendita deve esservi una proporzione fra la quantità di moneta che si dà e la quantità dell'altra merce che si riceve. Questa proporzione esprime il valore dell'una in paragone dell'altra. Come altrove si disse (n. 19) il valore di scam-

bio altro non è che un rapporto: e quando tale rapporto è espresso in moneta chiamasi *prezzo*.

L'uso abituale della moneta porta quindi seco un ulteriore grande vantaggio, quello di consentire i confronti di valore fra merce e merce. Il fatto di conoscere quanto rame si ottiene per una certa quantità di piombo, quanto ferro per una di acciaio, o di zinco, o di ottone, o di legname, e via dicendo, non ci permette di paragonare il valore del rame col valor dello zinco, o il valore del piombo con quello del legname. Per avere una nozione del valore di tutte le merci, bisognerebbe fare altrettanti rapporti quante sono le combinazioni delle merci stesse, prese a due a due: in pratica, una cosa da non raccapezzarsi! Invece, se sappiamo che con un'oncia d'oro se ne possono comperare 950 di stagno, 1700 di rame, 6400 di piombo, 16000 di ferro grezzo, ci è facile dedurre, senza fatica, che per 1700 oncie di rame se ne possono avere 16000 di ferro, e così via.

In tal modo l'oro, o quella qualunque altra merce usata come moneta, ci serve di *comune misura del valore*, permettendoci di confrontare il valore di tutte le merci fra di loro. I valori delle merci si tramutano in prezzi, che vengono elencati in appositi listini, accessibili a chiunque, poichè vi è espresso il valore delle singole cose in rapporto a quello a tutti noto della moneta.

Si può dunque dire che la moneta adempia a due principali funzioni, in quanto serve:

1) come strumento dello scambio;

2) come misura comune del valore.

Essa compie inoltre altre funzioni accessorie, come quando viene impiegata per trasmettere i valori nello spazio, mediante il trasporto, o per conservarli nel tempo, mediante il risparmio. Infine, la moneta ha virtù liberatoria: è cioè l'unico mezzo di pagamento

riconosciuto dalla legge, per estinguere le obbligazioni, anche dove manchi lo scambio, come nei tributi o nelle multe.

Le sopraddette funzioni possono essere anche affidate a merci diverse: la misura del valore, all'oro; l'intervento negli scambi, alla carta; il risparmio, alle pietre preziose; ecc.

Gli usi particolari ed utilissimi della moneta non le tolgono il carattere di merce. Anche il suo valore è regolato dalla solita legge dell'offerta e della domanda, che già conosciamo: ogni aumento nella quantità determina un proporzionale abbassamento nel suo valore, sicchè per una immutata quantità di merce si richiede in cambio maggior numero di monete e cioè i prezzi salgono. Una diminuzione nella quantità di moneta determina un effetto inverso. Tuttavia, data la speciale funzione del denaro, non basta tener conto della quantità, ma devesi considerare anche la rapidità di circolazione. Se una stessa moneta in ogni unità di tempo venga scambiata cinque volte, anzichè una sola, non vale essa forse come cinque monete? Perciò si suole dire che l'offerta della moneta è data dalla sua quantità moltiplicata per la rapidità di circolazione.

Aggiungiamo che questa variabilità nel valore della moneta, variabilità che in diversa misura è presentata da qualunque merce possa venir scelta, è un inconveniente grave, perchè non consente la stabilità dell'unità di misura e quindi rende difficili i paragoni da epoca ad epoca e da luogo a luogo. Non altrimenti avverrebbe per le misure lineari se, invece del metro, usassimo la colonna termometrica!

Abituati fin dall'infanzia ad adoperare il denaro, siamo inconsci degli inestimabili benefici ch'esso ci apporta, nè possiamo accorgerci delle difficoltà determinate dalla sua mancanza, se non ricorrendo col

pensiero a civiltà affatto dissimili dalla nostra. La società moderna non potrebbe esistere, nell'attuale forma complessa, senza l'aiuto che la moneta ci presta per la valutazione, la contrattazione e la distribuzione delle varie specie di merci.

91 - Di che è fatta la moneta. – Come già notammo, quasi ogni merce può servire da moneta, ed effettivamente, nelle diverse epoche e presso i varii popoli, vennero impiegate in tale officio cose d'ogni sorta: bestiame, presso i popoli patriarcali; schiavi, presso quelli guerrieri; pelli o pesci affumicati, presso quelli dediti alla caccia o alla pesca; in Giappone si usò il riso; in Cina il tè e le conchiglie; in Abissinia il sale; in altre contrade, olio, vino, uova, tabacco, chiodi.... e l'elenco potrebbe continuare!

Ma un po' per volta presso tutti i popoli si finì col dare la preferenza ai metalli e si trovò che i più convenienti sono l'oro e l'argento, i quali presentano alcuni requisiti che li rendono più adatti di ogni altra merce a servire come moneta. I loro pregi sono evidenti. Sono facilmente *trasportabili*, perchè hanno grande valore in piccolo volume e una particella di metallo permette l'acquisto di molto grano, legno od altre merci. Sono *indistruttibili*, cioè non marciscono come il legno, nè infradiciano come le uova, nè inacidiscono come il vino: e perciò possono conservarsi a lungo senza che scemi il loro valore. Sono *omogenei*, non presentando differenze da tempo a tempo o da luogo a luogo. L'oro è oro, ed anche se è mescolato con altri metalli, non è difficile accertarne il grado di purezza. Sono *divisibili*, e cioè possono ridursi in pezzi e in lamine e venir coniati: le singole parti conservano un valore proporzionale al tutto. Sono *riconoscibili*, perchè il peso specifico e la lucentezza ne rendono difficile la falsificazione, e

il pubblico, con un po' di cura e di esperienza, può distinguere le monete buone dalle false. Da ultimo, hanno una grande *stabilità di valore*. Un cattivo raccolto può far raddoppiare il prezzo del grano: le cose distruttibili, come uova, pelli, ecc. hanno un valore sempre variabile. Ma l'oro e l'argento cambiano lentamente di valore, perchè durano lungo tempo, e la nuova quantità che viene in ogni anno prodotta è ben piccola cosa in confronto dell'intera quantità esistente. Tuttavia anch'essi, come le altre merci, sono sempre esposti a più o meno rapide mutazioni di valore.

Oltre l'oro e l'argento, si sono impiegati per la monetazione altri metalli, come il platino, usato in Russia nel secolo scorso, il rame, il ferro, lo stagno, il piombo, ed anche varie leghe, come il bronzo, il peltro e l'ottone.

Ma oro e argento hanno tale superiorità che si può dire, col Turgot, che sono da considerarsi, per natura delle cose, indipendentemente da ogni convenzione o legge, come moneta universale.

92 - Moneta metallica. – Le preziose proprietà dei metalli non potevano però essere convenientemente utilizzate, finchè si impiegavano grezzi, in polvere o in leghe, e se ne valutava ogni volta grossolanamente peso e volume. Un vero progresso fu fatto colla coniazione. Una tradizione, che non ha sicura conferma storica, vuole che Feidone, re d'Argo, battesse per primo monete d'argento nell'isola d'Egina circa l'anno 895 a. C. I metalli sono così ridotti in pezzi di forma regolare, di peso e di valore determinati, rivestiti di impronte, che ne garantiscono l'integrità, per modo che non occorre più ogni volta saggiarli e pesarli: basta contarli.

Molte e gravi questioni sorgono a proposito della

coniazione. In primo luogo, a chi deve essere affidata? Il diritto di coniazione è sempre stato prerogativa reale: «*monetandi jus principum ossibus inhoeret*», dice una massima del diritto civile. È vero che i re, nei tempi scorsi, partendo dall'erroneo concetto che il suggello dello stato fosse attributivo – e non semplicemente riconoscitivo – del valore, sono andati a gara nel ridurre peso e titolo delle monete, sforzandosi invano di conservarne immutato il corso. La lira, ai tempi di Carlomagno, era una vera libbra d'argento, pesava cioè 408 grammi: di riduzione in riduzione, oggi ne pesa 5! Non possiamo tuttavia convenire nell'opinione dello Spencer e del Ferrara, che vorrebbero lasciata la fabbricazione del denaro in balìa della concorrenza. Noi riteniamo che essa debba essere assunta da una zecca di Stato, la quale però, gratuitamente o dietro pagamento di lievi diritti, deve tramutare in monete i metalli preziosi che le sono affidati dal pubblico. È necessario infatti che la coniazione sia libera per avere una moneta *buona* o *schietta*, tale cioè che tanto valga come moneta quanto come metallo. «Una buona moneta, dice un proverbio inglese, si riconosce alla prova del fuoco», vale a dire colla fusione.

Solo in tal modo si possono evitare i danni della legge di Gresham, chiamata così da Sir Tomaso Gresham, che ne scorse chiaramente il vero oltre tre secoli fa. Questa legge, in poche parole, si esprime così: *le monete cattive cacciano via le buone*, mentre quelle buone non possono cacciare via le cattive. L'affermazione, a tutta prima, sembra paradossale, poichè, di tutte le altre cose, ognuno è spinto dal proprio interesse a scegliere le migliori ed a rifiutare le peggiori. Tuttavia la spiegazione è semplice: la gente d'ordinario fa circolare indifferentemente le monete buone e quelle cattive, perchè le usa solo

come intermediarie degli scambi. Sono coloro che le accaparrano per fonderle, esportarle, nasconderle, convertirle in gioielli e lamine di metallo prezioso, che scelgono con cura i dischi nuovi e pesanti, i quali in tal modo finiscono collo sparire dalla circolazione.

Altra grossa questione è quella del *tipo*. Per lungo tempo si discusse intorno alla convenienza di adottare il tipò unico o quello doppio.

Il tipo dicesi unico o monometallico quando si attribuisce solo all'oro o solo all'argento la funzione di moneta legale a corso illimitato; dicesi doppio o bimetallico, quando tale funzione si affida ad entrambi i metalli, fissando fra loro un rapporto legale di valore.

Oggi la questione ha perso d'importanza: l'esperienza ha dimostrato come il tipo doppio presenti inconvenienti, data l'impossibilità di mantenere invariato il rapporto di valore fra i due metalli. Per effetto della legge di Gresham, i paesi bimetallici finiscono col conservare in circolazione una sola moneta: la peggiore! Il maggior numero degli Stati si è ormai convertito al tipo unico aureo, e quelli che sono rimasti fedeli al tipo doppio hanno limitata o sospesa la libera coniazione dell'argento, per cui il loro bimetallismo è più di nome che di fatto. L'oro è diventato la vera moneta dei pagamenti internazionali. Non si deve credere con ciò che l'argento e anche il nichelio ed il rame non abbiano degli uffici da compiere. Essi hanno corso legale limitato e servono per la moneta divisionale e spicciola. Invero, nè l'oro, nè l'argento, nè alcun altro metallo potrebbe da solo sopperire alle esigenze della circolazione, la quale richiede ad un tempo monete di alto e di tenue valore.

L'insieme di queste monete forma il *sistema monetario*, che ha per base l'unità monetaria, e cioè una moneta tipo, di cui tutte le altre sono multipli o sotto-

multipli. Spetta alla legge il determinare la forma, il peso, le dimensioni, il titolo e gli altri requisiti di ogni moneta.

Il sistema monetario inglese ha per unità la lira sterlina, che è un pezzo d'oro al titolo di 916 millesimi, del peso di 122 grani e mezzo, che si divide in venti scellini di argento, e questi, a loro volta, in dodici pence di bronzo.

L'Italia, aderendo alla *Unione monetaria latina*, costituitasi nel 1865, col concorso della Francia, del Belgio e della Svizzera, cui più tardi si unì la Grecia, adottò il sistema vigente in Francia fin dal 1803, che ammette il contemporaneo impiego dell'oro e del l'argento, col rapporto di 1 a 15½ ed ha per unità monetaria il franco, da noi chiamato lira.

L'aumentata facilità dei viaggi e degli scambi e gli stretti vincoli economici che uniscono i popoli fanno vieppiù sentire la mancanza di un sistema monetario internazionale, uniforme per tutti i paesi. Dobbiamo ricordarci che il presente prepara l'avvenire: ed anche se un tale sistema possa sembrarci per ora inattuabile, esso dovrebbe costituire l'aspirazione di quanti desiderino lasciare il mondo migliore di come l'abbiano trovato.

93 - Moneta rappresentativa. – Come si è visto, la moneta metallica facilita immensamente le operazioni di scambio: ma col tempo le nazioni economicamente più progredite hanno scoperto che monete fiduciarie di poco o niun pregio possono circolare come rappresentanti delle monete buone, alle quali ultime viene riserbato il solo compito di misurare i valori.

Gli storici hanno trovato in tempi remoti traccie di monete fiduciarie. In Russia, quando si adoperavano come monete le pelli, era invalso l'uso di tra-

smetterne la proprietà ritagliandone un dischetto, ma i dischi continuarono a circolare a lungo dopo distrutte la pelli. Anche i Romani emisero monete di cuoio, dette «ossidionali», perchè adoperate in città assediate. Ma la moneta di carta fu adottata per primo dai Cinesi, gli inventori della carta, più d'un secolo avanti l'era Cristiana. Neppure oggi è sempre necessario che una promessa debba essere rappresentata con dell'inchiostro e della carta; essa può più durevolmente ricordarsi con un'impronta su un pezzo di metallo. Non mancano monete metalliche puramente rappresentative, come i «buoni» di nichelio da una e due lire che attualmente circolano in Italia. Ma la forma preferita e più usata è quella del biglietto di banca o del biglietto di Stato.

L'origine del sistema europeo delle banconote è da riscontrarsi nell'uso invalso nelle repubbliche commerciali italiane dopo il 1200 di depositare presso le banche somme in monete diverse, che venivano accuratamente stimate e accreditate al depositante in denaro di banca. Sullo stesso sistema sorsero poi le banche di Amsterdam e di Amburgo, di cui tratta ampiamente lo Smith.

Il vantaggio di usare moneta rappresentativa, invece di moneta metallica, è evidente: si evita il disturbo e i rischi di maneggiare grandi quantità di metalli preziosi, i quali, per il loro stesso peso, sono inadatti ai grossi pagamenti. Nelle stanze di compensazione italiane si fanno attualmente operazioni giornaliere per 2 miliardi: se tale somma fosse sborsata in oro peserebbe oltre 645 tonn. e, in iscudi d'argento, 10.000 tonnellate! Si aggiunga la convenienza di risparmiare interessi e capitali, sostituendo una materia di pochissimo valore ai metalli preziosi. Le monete d'oro e d'argento, sottratte ai vortici della circolazione, non si logorano e possono, all'occor-

renza, venire mutuate o vendute come metallo. Inoltre ne basta un quantitativo assai minore.

Si comprende dunque come l'uso della moneta rappresentativa abbia poturo attecchire. D'altronde la forza dell'abitudine ha tanto potere in questa materia che coloro, i quali si siano abituati a dare e a ricevere in pagamento pezzetti di carta, senza risentirne mai scapito, finiscono col preferire il biglietto che promette il pagamento di mille lire, alle belle ma incomode monete di cui esso prende il posto.

Fintanto che la moneta di carta era una vera moneta rappresentativa, rappresentava cioè una pari somma di moneta buona depositata in luogo sicuro, come si praticava dalle antiche banche di Venezia e di Genova, il sistema non cagionava gravi pericoli, ma anche i vantaggi erano scarsi, poichè i metalli preziosi rimanevano inutilizzati.

Ma l'esperienza ben presto ha dimostrato che non tutti i depositanti ritiravano contemporaneamente i loro depositi e che, in tempi ordinari, quelli ritirati, venivano sostituiti da altri, per cui era sufficiente che la banca ne tenesse a disposizione per i rimborsi soltanto una parte, utilizzando la rimanente. La moneta di carta si è così convertita da titolo di deposito in titolo di credito ed ha avuto circolazione fiduciaria, basata cioè sulla fiducia che il pubblico ripone nell'Istituto emittente. Anche in tal modo il sistema, se ben regolato, non dà luogo a inconvenienti, perchè i biglietti sono sempre convertibili a vista e al portatore. Talora, nei nostri stati moderni, viene loro attribuito corso legale: cioè la legge impone ai creditori e ai venditori di accettarli in pagamento dei loro crediti e delle loro merci. Il corso legale non ne modifica il carattere di moneta fiduciaria, finchè lasci integro il diritto di convertirli, sempre che piaccia, in buone monete sonanti.

94 - Moneta cartacea. – Se non che qualche volta i Governi, impegnati in una guerra o, comunque, stretti da urgenti bisogni di danaro, possono sospendere l'obbligo di convertire i biglietti in moneta metallica. Il corso legale si tramuta così in corso forzoso: la moneta fiduciaria in *carta moneta*, la cui circolazione non riposa più sul credito, ma sulla forza della legge.

Il corso forzoso ha i caratteri di un prestito coattivo senza interessi: lo Stato, a corto di risorse, ritira la moneta metallica in circolazione; la sostituisce, direttamente o per tramite delle banche, con dei pezzi di carta e di essi si serve per tacitare alla scadenza funzionari, creditori e fornitori.

Anche così i biglietti circolano, sebbene la promessa di pagamento che contengono sia illusoria: si dànno e si ricevono un po' per abitudine, un po' perchè una moneta bisogna pure averla. Del resto, è provato da numerosi esempi che, tenendone entro limiti rigorosi l'emissione, anche i biglietti inconvertibili possono conservare il loro intiero valore. Basti ricordare, a conferma, come la carta moneta italiana, prima della guerra, non perdesse al confronto delle monete metalliche straniere.

Ma nel maggior numero dei casi, gli effetti della carta moneta a corso forzoso sono perniciosi. I Governi non sanno resistere alla tentazione di emetterne più del bisogno: ed essa si svilisce rapidamente. Le monete metalliche fanno aggio e, per effetto della legge di Gresham, man mano spariscono; i valori internazionali, ricercati per i pagamenti all'estero, aumentano e i cambi si inaspriscono; le importazioni si fanno difficili; tutti i prezzi salgono. Il valore della carta, limitato al solo territorio nazionale, si fa ogni giorno più precario ed instabile, in seguito alle sfrenate emissioni, cui lo Stato si vede costretto a mo-

tivo dello stesso deprezzamento. I danni sono incalcolabili per tutti: il commercio si fa più aleatorio; sorgono industrie fittizie, allettate dagli alti prezzi e dalla mancanza di concorrenza straniera; è stimolata la speculazione di cambisti e banchieri; si scoraggia il risparmio; la distribuzione delle ricchezze rimane turbata ed i consumatori si trovano esposti ai continui rincari. E il peggio si è che da questo stato di cose è impossibile uscire senza nuovi guai, fallimenti e rovine, che accompagnano il movimento inverso di rivalutazione della moneta.

La storia ci presenta molti esempi istruttivi al riguardo, a cominciare dal disastroso esperimento del Law (1720) e dall'altro non meno disgraziato dell'emissione degli *assegnati* all'epoca della rivoluzione francese; ma basta qui ricordare quanto è avvenuto di recente del rublo russo, della corona austriaca e del marco tedesco. Nè la nostra lira si è sottratta alla sorte comune, chè l'emissione a corso forzoso di ben 20 miliardi di biglietti – una cifra cioè 8 volte superiore a quella dell'anteguerra – doveva necessariamente deprezzarla, con quelle gravi ripercussioni sull'economia nazionale che tutti conoscono.

Non vi è, forse, nazione incivilita che non abbia sofferto pel flagello della moneta cartacea. A proposito del quale non si dovrebbero mai dimenticare le autorevoli parole del Webster: « Noi abbiamo sofferto più per questa causa, che per qualsiasi altra calamità. Essa ha ucciso più uomini, guastati e corrotti i migliori interessi del nostro paese, ha fatto più ingiustizia delle stesse armi e degli stessi artifizi del nostro nemico ».

CAPITOLO XIX

CREDITO

95 - Che cosa è il credito? – È importante, per il nostro studio, formarsi un concetto esatto del *credito.*

Si dice che Giovanni fa credito a Tommaso se gli dà una somma, aspettandone la restituzione in un tempo futuro. Anche il credito è dunque uno scambio: *lo scambio di una ricchezza presente con una ricchezza futura.* La parola credito (da credere) significa fiducia, e Giovanni ha fiducia di riavere la somma prestata a Tommaso, sebbene questi, per mala sorte, possa anche al momento opportuno non trovarsi in grado di restituirla. Giovanni è chiamato *creditore*, Tommaso *debitore.*

Di solito, non si parla di credito nel caso del prestito di oggetti, di cui non si trasli la proprietà, ma solo si conceda l'uso. Si ha allora il comodato, se il prestito è gratuito, la locazione di cose, se è oneroso: e il compenso che si paga dicesi nolo, per i beni mobili, affitto o rendita, per gli immobili. In tal modo si prende a prestito un libro, un cavallo, una nave, una casa, un campo.

Tuttavia, in alcuni paesi dove il denaro non è ancora usato, il credito può essere fatto e ricevuto in grano, olio, vino, riso o qualche altra cosa comunemente desiderata. Così in certe parti dell'Africa si adopera per questo scopo olio di palma. Ma nei paesi civili ormai è invalso il costume di prestare in moneta.

Se un uomo abbisogna di una macchina e non possiede di che comperarla, cerca in prestito, alle condizioni meno gravose, il denaro sufficiente e compera la macchina dove lo possa a miglior patto. Può darsi che il venditore stesso dia la macchina a credito: ma in tal caso è come se egli prestasse al compratore la somma di denaro sufficiente per pagarne il prezzo.

Questa forma di credito dicesi *alla produzione* e deve essere in ogni modo incoraggiata. L'uomo, che ha acquistato la macchina a credito, l'impiegherà, infatti, per produrre nuova ricchezza, per cui gli sarà facile, alla scadenza, pagare il suo debito e gli resterà, forse, un certo margine di guadagno. Ben diverso invece è il credito *al consumo,* che viene contratto per appagare bisogni che altrimenti resterebbero insoddisfatti, per provvedere a necessità ordinarie o straordinarie della vita, come un viaggio di piacere, una malattia, una disgrazia. La ricchezza così consumata non si riproduce. L'individuo che a credito compera una motocicletta per divertirsi, o si fa nuovi vestiti, dovrà provvedere al pagamento con mezzi attinti ad altre fonti, poichè nè la motocicletta nè i vestiti producono nuova ricchezza. Ecco, dunque, un pericolo per il creditore, che rischia di rimanere insoddisfatto, e per lo stesso debitore, che, disimparando la sobrietà e la rinuncia, spende più di quanto guadagna e si rovina. È questa forma di credito che dà vita all'usura.

L'economia nazionale, mentre solo eccezionalmente ricava vantaggio dal prestito al consumo,

ottiene invece enormi benefici da quello alla produzione, il quale, se accordato opportunamente, *rende possibile il passaggio delle ricchezze nelle mani di chi ne farà l'uso migliore.*

Molti, i quali posseggono capitali, non sono capaci di condurre affari, come è il caso di donne, fanciulli, vecchi, invalidi, ecc. Gli stessi ricchi, quando abbiano troppi beni, rinunciano ad impiegarli direttamente, e preferiscono che altri se ne assuma per loro la cura. Anche i commercianti hanno talora somme disponibili, che desiderano investire per breve tempo.

D'altra parte non mancano persone istruite ed attive, capaci di impiantare delle manifatture, di dirigere lo scavo di miniere e di commerciare in prodotti, solo che abbiano il capitale sufficiente per comperare i materiali, gli strumenti, le fabbriche, la terra.

È il credito che, opportunamente ordinato da appositi intermediari o banchieri, da un lato raccoglie i capitali che rimarrebbero momentaneamente inattivi e dall'altro li conduce a fecondare le industrie ed i traffici, compiendo un'azione che fu paragonata a quella della irrigazione nell'agricoltura.

96 - Guarentigie del credito. – La migliore guarenzia dell'adempimento della obbligazione è data dalla rettitudine di carattere e dalla abilità del debitore. Tuttavia, poichè egli potrebbe trovarsi, suo malgrado, nell'impossibilità di pagare, sarà difficile che ottenga credito se già non possieda qualche cosa di proprio.

Si fa credito in molte guise. Talvolta un uomo è assistito di denaro in maniera permanente da un parente o da un amico, che abbia in lui fiducia. Se il creditore si riserva una partecipazione agli utili, come spesso avviene in questi casi, si ha una forma di accomandita.

Sebbene il credito possa stipularsi anche a voce, è invalsa la consuetudine di rappresentarlo con un titolo, il quale ne rende più facile la prova, il trasferimento e la riscossione.

Perciò le leggi prevedono mezzi speciali per guarentire i crediti. Vi è fa *fideiussione* o *malleveria*, mediante la quale una persona solvibile si rende responsabile dell'adempimento da parte del debitore. Col *pegno*, invece, si possono ottenere denari dietro deposito, nelle mani del creditore o di un terzo, di valori, di merci e anche dei titoli che le rappresentano.

Ma il sistema più largamente usato è quello dell'*ipoteca*. Un uomo, ad esempio, che abbia comperato una manifattura di cotone, la dà in ipoteca a garanzia di un prestito: se il creditore non sia rimborsato alla scadenza, ha diritto di farla vendere. Naturalmente il prestito accordato è sempre inferiore al valore dell'immobile e l'interesse è mite, poichè vi è la quasi assoluta certezza del rimborso. Sono molti i ricchi ed anche le compagnie d'assicurazione e le società fondiarie che prestano in tal modo il loro denaro. Le case, le terre e gli opifici così ipotecati, non appartengono più in proprietà assoluta ai loro proprietari, i quali possono esserne spogliati in caso di inadempienza.

97 - Titoli di credito. – Sebbene il credito possa stipularsi anche a voce, è invalsa la consuetudine di rappresentarlo con un titolo, il quale, oltre a conservarne la prova e a renderne più sicura l'esazione, adempie alla importante funzione economica di permetterne il trapasso da uno ad altro creditore.

Questo trapasso può avvenire in vario modo. Talora basta la semplice consegna, come per i biglietti di banca, e il titolo dicesi al *portatore*. In altri casi, il titolo è intestato al creditore, che può trasferirlo

mediante girata, e allora lo si dice *all'ordine*. Se invece occorre il concorso dell'ente emittente, il quale nota nei suoi libri il cambiamento del creditore, si ha il titolo *nominativo*. Tutte queste, però, non sono che distinzioni formali, nè mancano titoli, come l'assegno o la polizza di carico, che possono essere, a volontà dell'emittente, al portatore, all'ordine o nominativi.

Più importante, per gli effetti che ne derivano, è l'altra distinzione riguardante l'impegno assunto dal debitore, che può essere: di custodire presso di sè, a disposizione del creditore, un oggetto determinato; oppure di serbare soltanto una certa quantità della cosa, senz'obbligo di tenerne una parte piuttosto che l'altra; o, infine, semplicemente di consegnare alla scadenza la merce o il denaro, senza vincoli di sorta nel periodo precedente.

Di queste tre specie di titoli, la prima è la migliore. Ad essa appartengono la polizza di carico, la fede di deposito e la nota di pegno.

La *polizza di carico* è il documento del trasporto marittimo e dà a chi ne è in possesso il diritto di proprietà sulle merci in essa specificate e contrassegnate coll'indicazione della quantità, dei numeri e delle marche. Il capitano del bastimento, che firma tali documenti, è obbligato a ritenere presso di sè i colli in essi descritti ed a lui confidati, finchè, giunto a destino, li consegna al presentatore della polizza di carico. Analogo carattere hanno *le fedi di deposito*, emesse dai magazzini generali e dai depositi franchi, a rappresentare le botti di vino, le balle di lana, i barili di zucchero e le altre merci ivi depositate. La trasmissione di questi titoli fiduciari, per girata od altrimenti, secondo la legge o l'uso, implica la trasmissione del diritto di proprietà sulle stesse merci. La *nota di pegno*, comunemente detta *warrant*, che

accompagna la fede di deposito, adempie alla particolare funzione di consentire il pignoramento della merce senza rimuoverla dal magazzino ove è allogata.

Ben diversi sono i titoli della seconda specie, ai quali si può fare onore con una quantità qualunque di merce, purchè sia della qualità voluta. Il depositario, trovandosi ad avere continuamente disponibile una grande quantità della cosa depositata, può distoglierne una parte per impiegarla per proprio conto, purchè ne tenga presso di sè quel tanto che è necessario per fronteggiare la domanda corrente. Questo sistema si pratica all'estero, specie in Inghilterra e in Germania, per talune merci, molto omogenee, quali carbone, ferro, grano, petrolio. Esso è seguito, poi, in tutto il mondo civile, per il danaro depositato nelle banche. La banca, alla presentazione del libretto di deposito o dell'assegno, è obbligata a pagarne l'importo, ma non è tenuta a restituire le stesse monete ricevute da quel dato creditore. Un biglietto bancario, al pari di una polizza di carico, obbliga il debitore a consegnare la merce in esso specificata; non determina però con quale moneta debba essere fatto il pagamento. Perciò basterà che il banchiere abbia sempre in cassa la somma sufficiente per gli eventuali rimborsi e potrà impiegare utilmente il resto.

Come abbiamo già visto, il *biglietto di banca* ha l'attitudine di sostituire il denaro nella sua funzione di intermediario negli scambi: perciò viene emesso per cifre in armonia col sistema monetario; non frutta interesse, nè dà diritto a sconto, salvo nei casi in cui si tema non venga pagato; lo si trasmette senza girate od altre formalità e l'ultimo prenditore ha gli stessi diritti del primo e può, quando gli talenti, reclamarne il pagamento a semplice presentazione. Perciò la qualità caratteristica dei biglietti è quella

di circolare· chi ne abbia più del bisogno preferisce depositarli in una banca.

L'*assegno bancario*, noto anche sotto la denominazione francese di *chèque*, è un titolo con cui si ordina ad un banchiere, presso il quale abbiamo depositato del denaro, di pagare al presentatore la somma in esso segnata. Come il biglietto di banca, l'assegno non frutta interesse; è, di regola, facilmente trasmissibile e pagabile a vista o a pochi giorni vista. Quando la solvibilità del traente e quella della banca su cui l'assegno è tratto siano indiscutibili, esso serve al pagamento tanto bene quanto il biglietto, dal quale tuttavia differisce e perchè è fatto per somme non rotonde e perchè ha vita breve, dovendo essere presentato all'incasso entro pochi giorni dall'emissione. In pratica, l'assegno assume varie forme, fra cui notevoli l'assegno circolante e l'assegno sbarrato, il quale ultimo è pagabile solo ad un banchiere ed è molto usato in Inghilterra.

Alla terza specie di titoli appartengono la cambiale, i fondi pubblici, i valori industriali e, in genere, quelli che rappresentano crediti fruttiferi.

98 - Cambiale. – Pare che gli stessi Romani abbiano avuto una vaga idea della *cambiale*; ma è agli antichi italiani che andiamo debitori della sua diffusione. Già nel secolo decimoquarto era assai usata, con una forma e delle norme poco dissimili dalle attuali.

Una cambiale non è che un ordine di pagare, indirizzato da una persona, detta *traente*, ad altra persona, chiamata *trattario*: in essa si specifica la somma da pagarsi, l'epoca in cui deve effettuarsi il pagamento e la persona cui lo si deve fare. Ogni qualvolta venga tratta una cambiale, si presume che il trattario abbia un debito verso il traente; ed il primo, firmando per accettazione, conferma l'esistenza del suo de-

bito. Benchè la cambiale sia tratta in favore di una determinata persona, è sempre trasferibile mediante girata, per cui può venire negoziata o scontata presso una banca o ceduta a chi intenda valersene per incassare denaro in altra piazza.

La cambiale è largamente usata in commercio: ed ecco come. Supponiamo che Giovanni Fabbro abbia venduto del cotone, per mille lire, al negoziante Tomaso Jona. Dovranno passare forse alcuni mesi prima che questi collochi la merce: frattanto, in mancanza di denaro, egli potrà chiedere credito al venditore, autorizzandolo a fare tratta su di lui, e cioè a emettere una cambiale, che prenderà la seguente forma (1):

B. P. L. 1000

Milano, 1° Aprile 19...

A tre mesi data pagherete per questa mia cambiale a me medesimo la somma di lire MILLE.

GIOVANNI FABBRO.

Al Signor **Tomaso Jona - Milano.**

A prima vista, la cambiale sembrerebbe avere qualche analogia coll'assegno: ma se ben conside-

(1) La cambiale può assumere anche un'altra forma: quella di *pagherò* o *vaglia cambiario*, consistente nella promessa da parte del debitore di pagare alla scadenza la somma al creditore. Nel caso nostro essa verrebbe redatta così: «*A tre mesi data pagherò per questa mia cambiale al Sig. Giovanni Fabbro la somma di lire mille. — Tomaso Jona.*» Il cambiamento di forma non muta però la natura e la funzione economica del titolo.

riamo l'un titolo e l'altro, subito ci appaiono le differenze. L'assegno serve per pagare, è tratto su un banchiere a tutti noto ed è infruttifero: la cambiale, per contro, ha lo scopo di ritardare un pagamento, è tratta su un privato e, di regola, frutta un interesse, che è già compreso nel suo ammontare, per cui, in caso di anticipato pagamento lo si deduce sotto forma di sconto.

Profonda è la differenza che passa fra i titoli di credito infruttiferi e quelli fruttiferi. Dei primi ognuno tiene presso di sè la minore quantità possibile e procura di investire l'eccedenza in modo proficuo. Al contrario, si serbano volentieri quei titoli che fruttano interesse, perchè quanto più lungo è il tempo che li teniamo presso di noi, tanto maggiore è l'interesse che ne ricaviamo.

Il *consolidato* e, in genere, i titoli emessi dal Governo e da altri enti pubblici e le *obbligazioni* delle società commerciali non differiscono dalle cambiali, salvo nel fatto che hanno scadenza lunghissima o anche indeterminata e che il loro interesse viene pagato periodicamente. Tali valori rappresentano collocamenti a fondo perduto in imprese fisse: conseguentemente sono adoperati dagli investitori come impiego stabile di denaro.

CAPITOLO XX

BANCHE

99 - Varie specie di banche. – La maggior parte del credito, nei paesi civili, è accentrata nelle mani dei banchieri, che sono dei commercianti *sui generis*, i quali operano sul capitale, anzichè sulle merci, esercitano il prestito, anzichè la compravendita, trattano promiscuamente affari in conto proprio e in commissione.

Il commercio bancario è antichissimo: noto agli Assiri ed ai Babilonesi, prosperò in Grecia ed a Roma. Nel Medio Evo lo esercitarono gli Ebrei, i Templari e, con maggior fortuna, gli italiani o, come si chiamavano allora, Lombardi, diffusi e accreditati ovunque e che hanno dato il nome ad una via di Londra, *Lombard Street*, centro degli affari. Anche le prime banche pubbliche sorsero in Italia, secondo l'opinione più accreditata a Venezia, fin dalla seconda metà del secolo XII. Solo molto più tardi si fondavano le grandi banche straniere a tipo moderno: quella di Amsterdam (1609) e quella d'Inghilterra (1694).

Oggi le banche sono enormemente cresciute di numero e di importanza. Esistono ancora imprese individuali o piccole società, che compiono di preferenza operazioni di cambio manuale e traiettizio, ma male reggono alla concorrenza delle grandi banche o istituti di credito, gestiti da società anonime, da enti morali e, talora, dallo Stato.

Sta il fatto che le operazioni di credito presentano sempre, in qualche misura, un carattere aleatorio; esse hanno per oggetto beni futuri, e quindi non per anco esistenti, e si giustificano colla fiducia che si ha nel debitore, fiducia che può essere mal riposta. Perciò, allargando di molto la sfera degli affari, è più facile che le operazioni sfortunate trovino compenso in quelle che giungono a buon fine.

È anche per questo motivo che le banche non si specializzano, di regola, in un sol genere di affari, ma tutti li trattano promiscuamente, pur dando la loro preferenza ad un ramo piuttosto che all'altro. Per conseguenza le varie classificazioni delle banche non corrispondono ad una rigorosa specializzazione del lavoro.

In tutti i paesi abbiamo una o parecchie banche autorizzate ad emettere i biglietti. Sono questi gli *istituti di emissione*, supremi regolatori del credito nazionale.

Accanto ad essi, non mancano mai banche di altro tipo. Quelle *commerciali*, dette anche comunemente di deposito e sconto, procacciano il credito al ceto mercantile, anticipandogli capitale circolante a breve scadenza. Gli istituti di *credito mobiliare ed industriale*, alle predette operazioni, uniscono quelle intese ad agevolare lo sviluppo delle industrie, accordando loro i necessari fidi per un più lungo periodo di tempo. Gli istituti di *credito fondiario*, sussidiano in prevalenza la proprietà immobiliare, guaranten-

dosi mediante ipoteca: in questi casi il credito è concesso per molti anni e viene estinto mediante graduale ammortamento. Gli istituti di *credito agrario* hanno invece per fine di anticipare i capitali necessari per l'acquisto delle sementi, dei concimi e di quanto altro serve per l'esercizio dell'agricoltura. Infine, si possono ricordare anche le *banche popolari*, che hanno un ordinamento semicooperativo e le *casse di risparmio*, che sono istituti di previdenza, aventi per iscopo di incoraggiare il risparmio e di impiegarlo in investimenti sicuri.

100 - Istituti di emissione. – Varie ed importanti questioni si riconnettono alla emissione dei biglietti da parte delle banche. Vi sono in Inghilterra due opposte scuole: l'una che reclama piena libertà per le banche, l'altra che ne vuole la regolamentazione.

I teorici della libertà bancaria, si inspirano al principio del «lasciar fare» e vogliono estendere anche a questo campo i benefici della concorrenza. Essi dicono che qualsiasi banchiere dovrebbe essere libero di emettere tanti biglietti, quanti i suoi clienti si acconciano a ricevere, e di tenere quella riserva che stima sufficiente a far fronte alla presentazione dei titoli emessi. Sostengono pure non essere da temersi l'emissione di una quantità eccessiva di biglietti convertibili, poichè i biglietti eventualmente esuberanti andrebbero soggetti a deprezzamento, ragion per cui verrebbero presentati agli sportelli per il rimborso e l'eccesso rimarrebbe automaticamente eliminato.

Diverso è il nostro modo di vedere. Per noi l'emissione dei biglietti è una funzione distinta dalle ordinarie operazioni di banca. In questa materia, prima d'ogni altra cosa, si deve considerare l'interesse della generalità dei cittadini, reclamante una sicura circo-

lazione. L'emissione dei biglietti ha analogia col batter moneta, poichè, pur essendo il disegno impresso sulla carta anzichè sul metallo, il biglietto funge da moneta fiduciaria. Riteniamo quindi che l'emissione dei biglietti debba essere riservata ad una sola o a poche banche, operanti sotto il più severo controllo legislativo (1).

Questo, del resto, è il sistema che si pratica in tutti i paesi. La facoltà di emettere biglietti è, abitualmente, riconosciuta ad uno o pochi istituti. La banca unica pare preferibile, perchè più facile riesce il sorvegliarla e il prevenirne gli abusi. Anche si evita la molteplicità dei biglietti, incomoda per il pubblico e che si presta alle falsificazioni. Taluni, anzi, vorrebbero che l'emissione fosse fatta dallo Stato, o direttamente o per mezzo di una propria banca. Ma l'esperienza insegna che non è senza pericolo il confondere il credito dello Stato con quello della banca, nè appare opportuno lasciare una funzione di tanta importanza alla mercè di Governi, che potrebbero abusarne. È da ritenere dunque preferibile il sistema dell'istituto privato, sottoposto a opportuna regolamentazione. Ce ne dà esempio la Banca d'Inghilterra, disciplinata dalla legge organica 1844, che prende il nome da Sir Robert Peel.

Da noi l'emissione dei biglietti è concessa a tre Istituti – Banca d'Italia, Banco di Napoli e Banco di Sicilia – i quali sono tenuti a non oltrepassare un limite massimo di circolazione, ad aver sempre una riserva metallica non inferiore al 40% dei biglietti emessi e ad astenersi dal compiere operazioni di natura diversa da quelle loro consentite dalla legge.

---

(1) Veramente il Jevons ne vorrebbe fare una funzione di Stato: la più larga esperienza che si ha oggi in materia non depone in favore di una simile tesi.

101 - Operazioni bancarie passive: il deposito. – Il Sig. Bagehot, nel suo libro su « Lombard Street », ha bene dimostrato come sia una necessità per la banca di operare col denaro degli altri. Il proprio capitale essa lo investe in immobili o in fondi pubblici e lo tiene di riserva. Se volesse lavorare col proprio capitale, non potrebbe allargare la cerchia degli affari e l'utile non sarebbe certo compensatore dei rischi. Infatti, una banca con un milione di capitale, se anche lo impiegasse prestandolo al 7 o all'8%, dedotte le spese d'amministrazione e le inevitabili perdite, non potrebbe ricavarne che un interesse esiguo. Se invece la stessa banca riesca a farsi prestare alcune decine di milioni, corrispondendo un interesse del 3 o del 4% e li impieghi al 7 o all'8%, anche dedotte le spese, avrà un certo margine, che le consentirà di assegnare al proprio capitale un congruo profitto.

Le operazioni di ogni banca si dividono così, necessariamente, in due serie contrapposte: le une, intese a procacciarle il denaro, le altre a farlo fruttare. Le prime si dicono operazioni passive, le seconde attive.

L'operazione passiva più importante è il *deposito*. Con essa il banchiere si fa prestare il denaro dalle persone che ne hanno disponibile. I negozianti, che abbiano venduto merci a pronti e non debbano fare immediati acquisti; coloro che ricevano stipendi, dividendi e affitti a periodi lunghi di tempo; in una parola tutte quelle persone che, per qualsiasi motivo, abbiano del denaro che loro pel momento non serva, anzichè custodirlo in casa inoperoso ed esposto al pericolo di venir rubato, perduto o.... sperperato, hanno la convenienza di depositarlo ad una banca, tenendo presso di sè solo le piccole somme occorrenti per le minute spese.

I principali vantaggi che derivano dal deposito bancario sono i seguenti:

1) Il denaro è sicuro, contro i furti e gli incendi, perchè viene custodito in apposite sacrestie e casseforti;

2) Se ne può disporre con facilità, sia chiedendone direttamente il rimborso, mediante presentazione del libretto, sia ordinando al banchiere, col mezzo di assegni, di eseguire pagamenti per conto nostro;

3) Finchè rimane depositato, il denaro frutta, di solito, un piccolo interesse.

Nella pratica bancaria si conoscono varie forme di deposito, che meglio si attagliano ai gusti e ai bisogni della diversa clientela. C'è il *deposito a risparmio*, destinato ad agevolare la formazione dei capitali e per il quale viene corrisposto un interesse più elevato. Per chi acconsenta a lasciare il proprio denaro per un certo periodo – tre mesi, sei mesi, un anno – c'è il *deposito vincolato*, in cui l'interesse varia col variare del periodo. Ma la forma preferita è il *conto corrente*: il cliente ha il diritto di versare e di ritirare il proprio denaro quando gli talenta, senza alcun preavviso, e di regola può anche disporne a mezzo di assegni. In questo caso, naturalmente, il saggio d'interesse che il banchiere paga è minore, poichè egli è obbligato a tener sempre in cassa forti riserve per provvedere agli eventuali rimborsi. Nondimeno se alcuni ritirano il loro denaro, altri lo versano, ed è assai raro che tutti i mille clienti di una grande banca abbiano bisogno nel tempo stesso dei loro depositi.

Oltre al deposito vi sono numerose altre operazioni con cui le banche si procacciano capitali. L'*emissione dei biglietti*, di cui abbiamo già parlato, è anch'essa una operazione passiva, la quale permette

alla banca con poca spesa di estendere il giro dei propri affari: se non che non vi possono ricorrere che i soli istituti d'emissione. Libero a tutti invece è il rilascio di *vaglia bancari* o simili titoli per trasmettere somme da una piazza all'altra, somme che rimangono frattanto per qualche tempo affidate gratuitamente al banchiere. Alcuni istituti e casse di risparmio emettono *obbligazioni, cartelle* e *buoni fruttiferi* di vario tipo. In caso di bisogno le banche minori scontano presso le maggiori le cambiali e i titoli che hanno in portafoglio (*risconto*).

102 - Operazioni bancarie attive: lo sconto. – Con questi e simili mezzi il banchiere ha sempre a propria disposizione, in aggiunta al suo capitale, larghe somme di denaro, dalle quali può trarre profitto prestandole a quei clienti che ne abbiano bisogno. Questi prestiti si effettuano mediante le operazioni attive, varie anch'esse e numerose: ma fra tutte la più comune e conveniente è lo *sconto delle cambiali*, perchè presenta il duplice vantaggio di essere poco aleatoria ed a brevissima scadenza.

Lo sconto delle cambiali, infatti, consiste nell'anticipare al portatore di un effetto l'ammontare dello stesso, detratto lo sconto, e cioè l'interesse dal giorno in cui viene presentato alla banca al giorno in cui sarà effettivamente pagato. Tutti coloro che hanno firmato una cambiale sono responsabili in solido del suo buon fine: per cui se l'accettante alla scadenza non fosse in grado di pagarla dovrà provvedervi il traente o i giranti o chi l'avesse avallata per garanzia. Allo scopo di sincerarsi della solvibilità dei clienti, presso le banche esiste una apposita commissione di sconto ed un libro, detto *castelletto*, in cui si nota il fido massimo che si accorda ad ogni richiedente. Oltre le cambiali si ammettono allo

sconto altri titoli, quali i buoni del tesoro, gli ordini in derrate, le note di pegno, *et similia*. Il tasso medio dello sconto varia col variare delle condizioni economiche del paese: è basso in tempi normali, ma viene inasprito quando l'avvicinarsi di una crisi o la necessità di forti pagamenti all'estero inducano le banche a restringere il credito ed a rafforzare le riserve metalliche, per poter far fronte all'eventuale richiesta di rimborso dei depositi e di cambio dei biglietti.

Altro modo assai usato di impiegar denaro è l'*anticipazione su deposito* di titoli, di metalli preziosi o di altre merci, che guarentiscono il rimborso. Analogo per la funzione economica, benchè diverso nel rispetto giuridico, è il *riporto*: contratto mediante il quale il banchiere compera a pronti e rivende contemporaneamente a termini titoli della stessa specie; la differenza fra i due prezzi costituisce il suo guadagno.

Più pericolose sono le *aperture di credito* o conti correnti attivi, con cui la banca concede credito al cliente, fino alla concorrenza di una data somma. Possono essere allo scoperto o guarentite da ipoteca o pegno: presentano l'inconveniente che il banchiere non può ritirare rapidamente il danaro, quando gli abbisogna.

Ricordiamo ancora i *depositi a custodia*, per i quali si sogliono usare oggi le apposite cassette di sicurezza; le operazioni di *cambio manuale* e *traiettizio*; le *riscossioni* e gli *acquisti* per *conto di terzi* e numerose altre funzioni accessorie.

Oltre queste, vi sono talune operazioni particolari ad ogni tipo di banca, su cui l'indole di questo Manuale non ci permette di soffermarci.

103 - Compensazione dei crediti. – Dobbiamo ora vedere in qual modo i banchieri ci aiutino a rispar-

miare l'uso della moneta, come intermediaria dello scambio.

Per dare un'idea esatta del sistema, riprodurremo qui in breve l'organizzazione inglese (più perfezionata dell'italiana) servendoci di segni grafici.

Immaginiamo innanzi tutto una città isolata e che possegga una sola banca, presso la quale, com'è costume nel Regno Unito, ogni abitante abbia depositato il suo denaro. Se un individuo, *a*, desidera fare un pagamento a *b*, non ha bisogno di andare dal suo banchiere, ritirare il denaro e portarlo a *b*; basta che gli dia un assegno tratto su detto banchiere. Ma se *b* fa i suoi pagamenti alla stessa guisa, non avrà bisogno di ritirare la somma. Il banchiere, venuto in possesso dell'assegno, inscriverà la somma nel deposito di *b* e la toglierà da quello di *a* o, come meglio si dice, la accrediterà a *b* e la addebiterà ad *a*. Allo stesso modo, senza il concorso di un sol centesimo, si possono saldare le reciproche transazioni fra tutti gli altri clienti.

Indicando con *P* l'unico banchiere e con *a*, *b*, *c*, *d*, *e*, i suoi clienti, questa organizzazione si può rappresentare solla seguente figura:

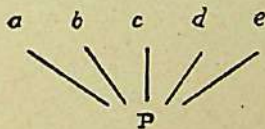



Fig. 6.

Come secondo caso, immaginiamo che nella città sianvi due banche, *P* e *Q*, e che parte degli abitanti tengano il loro denaro presso la prima banca e i rimanenti presso l'altra. Si avrà allora il diagramma di cui alla figura 7.

Le reciproche transazioni di *a*, *b*, *c*, *d*, saranno come prima bilanciate nei libri di *P;* lo stesso avverrà pei clienti di *Q*. Ma se *a* debba fare un pagamento a *s*, l'operazione diviene un po' più complicata: egli trae un assegno su *P* e lo passa a *s*, il quale naturalmente può riscuoterlo da *P;* però, se *s* non abbia bisogno di denaro, preferirà girare l'assegno al proprio banchiere, perchè ne accrediti il suo conto. Toccherebbe quindi al banchiere *Q* di presentare l'assegno a *P*, ma poichè vi saranno numerosi altri

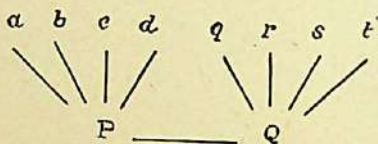



Fig. 7.

pagamenti fatti alla stessa guisa, ed alcune persone daranno a *P* assegni su *Q*, ed altre a *Q* assegni su *P*, i due banchieri finiranno col trovarsi contemporaneamente debitori e creditori a vicenda e la differenza potrà essere oggi favorevole all'uno e domani all'altro, talchè sarà necessario liquidarla solo quando assuma proporzioni notevoli.

Nelle grandi città moderne, però, vi sono molte banche, ciascuna delle quali ha una sua speciale clientela. In tal caso la maggior parte delle transazioni si incrociano, nè è più possibile la compensazione diretta, stante il numero delle banche. Infatti 14 banchieri, presi a due a due, formerebbero 91 differenti combinazioni; 50 banchieri, 1225. Ma le difficoltà si eliminano se le varie banche ne scelgano un'altra, che sia come la banca dei banchieri, presso la quale tengano un deposito e possano liquidare le

loro scambievoli partite, precisamente come fanno i privati presso un unico banchiere. Il diagramma che segue ci mostra quattro banche – *P*, *Q*, *R*, *S* – ognuna coi rispettivi clienti, e in comunicazione fra loro pel tramite della banca dei banchieri *X*:

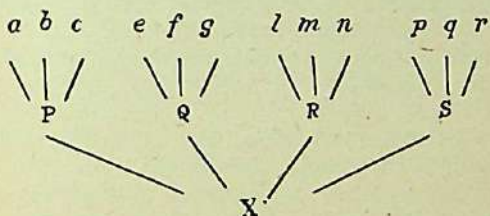



Fig. 8.

Ancora un ultimo passo e l'esposizione del sistema è completa. Ogni banca della provincia ha conto corrente con una delle banche della capitale, e queste liquidano giornalmente le loro transazioni. Ne segue che, per mezzo di Londra, da qualsiasi punto dell'Inghilterra si possono fare pagamenti per qualunque altro. Supponiamo che, nella figura seguente, *P*, *Q*, *R* siano banche della provincia, rappresentate in Londra da *X*, ed *U*, *V*, *W*, altre banche della provincia, rappresentate da *Y*.

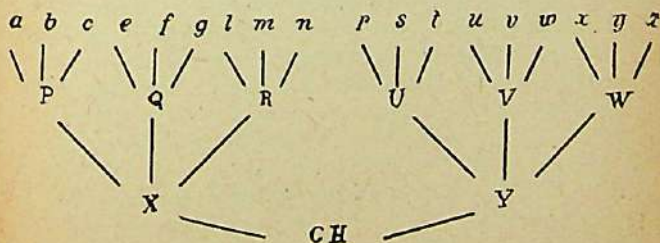



Fig. 9.

Se *a*, cliente di P, debba pagare *r*, cliente di *U*; gli manda un assegno sul proprio banchiere *P*; *r* lo dà in pagamento ad *U*; questi, non avendo comunicazioni dirette con *P*, lo manda a *Y*, a Londra, che, pel tramite della *C H* (*Clearing house*, vedi sotto), lo presenta ad *X*, il quale a sua volta lo addebita a *P*, cui lo trasmette a mezzo di corriere.

Nessun ordinamento può essere più semplice e perfetto di questo.

104 - Stanze di compensazione. – Non è però esatto che in ogni città inglese esista una banca dei banchieri: vi supplisce un'apposita istituzione, detta *Clearing house* o casa di liquidazione.

La più celebre è quella di Londra, istituita intorno al 1775 e perfezionata dopo il 1850. Vi sono inscritti 26 banchieri locali e la Banca d'Inghilterra, presso la quale i sopraddetti banchieri hanno tutti conto aperto.

Nel mattino i commessi di ciascuna banca consegnano ai commessi delle altre banche i pacchi di assegni che le riguardano e ritirano i pacchi di assegni tratti sulla propria banca: nel pomeriggio, compiuti gli opportuni controlli, per ogni banca si fa il conto di quanto deve complessivamente dare e di quanto deve complessivamente avere e si ha un saldo, attivo o passivo secondo il caso. È chiaro che nessuna banca deve ricevere un soldo, senza che vi sia un'altra che debba pagarlo. Con dei semplici biglietti di trasferimento, verdi per i saldi attivi, bianchi per quelli passivi, gli impiegati della *Clearing house* ordinano alla Banca d'Inghilterra di accreditare i conti degli uni e di addebitare quelli degli altri. La liquidazione si fa senza intervento di denaro. Solo quando il deposito di un banchiere presso la Banca d'Inghilterra sia esaurito, il deponente deve provvedere a rinnovarlo.

Esistono in tutte le grandi capitali straniere delle consimili istituzioni, che fanno affari per cifre enormi. In Italia, le *stanze di compensazione* sono forse più antiche che in Inghilterra, anche se non vi abbiano raggiunto eguale rinomanza. La prima è stata quella di Livorno, già nota col nome di « Stanta dei pubblici pagamenti », e che conserva ancora alcune forme tradizionali, coll'intervento di soli 12 cassieri o liquidatori accreditati. Ve ne sono altre nove, fra cui primeggiano le Stanze di Milano e di Genova. Da noi il procedimento non è così perfezionato come in Inghilterra, perchè non è altrettanto generalizzato l'uso di tenere i propri denari presso le banche e di valersi di assegni per i pagamenti. Nelle liquidazioni si regolano anche i contratti di borsa e si impiega una piccola percentuale di denaro per saldare le differenze.

105 - Borse. – Non possiamo abbandonare l'argomento del credito senza accennare alle *borse* ed ai contratti che vi si compiono.

Le borse sono istituzioni intese ad agevolare ai commercianti e agli speculatori la conclusione degli affari. A Roma i mercanti si adunavano nei templi; nel Medio Evo i Comuni italiani erigevano apposite Loggie, che rimangono tuttora ad attestarne la passata grandezza economica e artistica. Ma le borse, come sono attualmente, ci vengono dai Paesi Bassi. In alcune nazioni, come in Inghilterra, sono iniziative private: da noi e altrove sono istituzioni ufficiali.

In borsa si trattano affari sulle merci e sui valori, e cioè su fondi pubblici, su azioni e obbligazioni commerciali e su altri titoli di credito, specie cambiali pagabili all'estero. Viene anche pubblicato un apposito *listino*, col corso dei titoli quotati.

Le *operazioni* che si compiono in borsa possono essere a contanti o a termine: queste ultime, di gran lunga più numerose, appartengono sempre al credito e il più delle volte per un duplice motivo: perchè hanno per oggetto titoli fiduciari e perchè la loro consegna è fissata, di regola, per la fine del mese in corso o di quello seguente. Un'altra distinzione è pur necessario fare, fra *contratti reali* e *contratti differenziali*. Nel contratto reale il venditore alla scadenza consegna i titoli e il compratore ne paga il prezzo, secondo la convenzione. Il contratto differenziale, invece, è quello nel quale le parti speculano sulla variazione dei prezzi: il venditore non ha la cosa che vende e spesso non ha neppur modo di procacciarsela; l'acquirente, d'altra parte, non desidera ricevere la cosa, nè avrebbe modo di pagarla. La loro non è che una scommessa: il primo scommette che il prezzo alla scadenza sarà inferiore a quello pattuito; l'altro invece lo spera superiore. Se, ad esempio, si siano negoziate delle azioni a L. 200 l'una, e il giorno della liquidazione esse siano quotate 175, il compratore pagherà al venditore per ogni azione 25 lire, che rappresentano appunto lo scapito ch'egli avrebbe qualora ritirasse i titoli e li rivendesse contemporaneamente ad altri; se al contrario le azioni siano salite a L. 225, sarà il venditore a pagare all'altro contraente le 25 lire. Il contraente può limitare il proprio rischio mediante il *contratto a premio*, che gli dà facoltà di rinunciare all'affare alcuni giorni prima della scadenza; come pure, col *contratto a doppio premio* o a *opzione*, egli può riservarsi il diritto di dichiarare, sempre alcuni giorni prima della scadenza, se intenda essere acquirente o venditore delle merci o dei titoli convenuti.

È chiaro che queste speculazioni fanno più male che bene, turbando la stabilità del mercato e pro-

vocando artificialmente aumenti e dimunizioni nei prezzi. Si perde di vista la realtà delle cose: rialzisti e ribassisti non conoscono limite alla loro audacia. Le cifre prendono il posto dei fatti: si comperano e si vendono, per somme colossali, titoli di cui si conosce a mala pena il nome, merci per quantità fantastiche ed inesistenti. I giuochi di borsa non sono affari: entrano nella patologia del commercio.

CAPITOLO XXI

COMMERCIO

106 - Commercio. – Noi abbiamo bisogno giornalmente di cento cose diverse. Ci occorre latte, caffè, zucchero, pane, burro per la colazione; carne, verdura, vino per cibarci; biancheria e vesti per coprirci; carbone o legna per riscaldarci e per cuocere le vivande; giornali e libri per leggere.

Come procacciarci tutti questi beni? Gli scambi diretti con i produttori sono possibili solo eccezionalmente. Spesso non li conosciamo neppure; talora abitano in regioni lontane; tal altra non possono o non vogliono vendere il loro prodotto al minuto. Sarebbe già scomodo l'andare ad acquistare la verdura dall'ortolano e il latte nella fattoria: ma come procacciarci il caffè dal Brasile? come avere una bistecca dall'allevatore di bestiame, che non vende meno di un bue per volta?

A tutte queste difficoltà pone riparo l'intervento di una categoria apposita di intermediari, i commercianti, i quali fanno dello scambio la loro abituale professione. Sono essi che, prevenendo i gusti, i desideri, i bisogni del pubblico, dànno ordinazioni

alle fabbriche, si riforniscono nei luoghi di origine, acquistano all'ingrosso e nel momento opportuno, presiedono ai trasporti, e nei loro ben forniti negozi offrono al consumatore tutto ciò di cui possa aver bisogno.

Senza il commercio, con la sua complessa organizzazione ed il suo numeroso stuolo di grossisti, minutanti, commissionari, agenti, rappresentanti, sensali, viaggiatori, ecc. lo scambio non avrebbe certo raggiunto l'attuale sviluppo.

Per ben comprenderne l'importanza si pensi che cosa avverrebbe se ogni commercio cessasse d'un tratto. Inutilizzate in gran parte le ricchezze esistenti, sospesa la produzione, fermi i treni e le navi, paralizzate le industrie, deserti i mercati, resa impossibile la divisione professionale del lavoro, si cancellerebbero perfin le vestigia dell'attuale progresso, frutto di lenta evoluzione. Ciascuno di noi, abbandonate le proprie occupazioni, dovrebbe provvedere personalmente e a gran pena ciò che gli occorre per vivere, mentre oggi, d'ordinario, produce beni e servigi che non consuma e consuma ciò che non ha prodotto.

107 - Trasporti. – Il progresso del commercio è intimamente legato a quello dei mezzi di comunicazione e di trasporto. Fra vicini vi è troppa uniformità di gusti e analogia di produzione perchè si possano stabilire attive relazioni di scambio. Il commercio, infatti, nei tempi più remoti, aveva luogo fra genti lontane; era nomade e trasportava merci esotiche e ricche: la porpora, i damaschi, le gemme, i metalli preziosi, l'avorio e le belve, che servivano per i giochi del circo.

La prima via aperta ai traffici fu il mare. Fenici e Cartaginesi nell'antichità, Genovesi e Veneziani

nell'età di mezzo, Olandesi ed Inglesi in epoche più recenti sono stati, ad un tempo, popoli di marinai e di mercanti.

La terraferma oppone difficoltà maggiori. Popolazioni viventi su uno stesso territorio, rimangono estranee le une alle altre « perchè una terra sconfinata le circonda e le chiude, siccome dentro un carcere ». L'America, scoperta da pochi secoli, è stata esplorata e riconosciuta assai prima dell'antichissima Africa, per il fatto che i suoi fiumi hanno fornito una facile via d'accesso all'interno del continente, mentre i fiumi africani oppongono difficoltà ad essere risaliti nel primo tratto, a motivo delle paludi e della cateratte.

Gli è che nei trasporti occorre il concorso di tre elementi: via, veicolo e forza motrice. L'acqua ci fornisce una via naturale, su cui spesso possono utilizzarsi il vento e le correnti, come forza motrice. L'uomo, a rigore, non ha che da apprestarvi il veicolo; ed è in questo campo che, dal tronco rozzamente scavato al grande transatlantico, si sono fatti i maggiori progressi. Ciò nullameno esso svolge la sua attività anche a migliorare la via, colla costruzione dei porti e dei fari, e la forza motrice, coll'applicazione del vapore.

Le strade terrestri, invece, dalla mulattiera, che valica le montagne, alle modernissime ferrovie e autovie, sono tutte artificiali, e difficoltà grandi, tecniche ed economiche, si sono frapposte alla loro costruzione: non è perciò da meravigliare se i paesi poco progrediti ancora ne difettino.

Le vie aeree, destinate ad un sicuro avvenire, si cominciano solo ora ad utilizzare.

L'effetto pratico di ogni progresso nei mezzi di trasporto è quello di abbreviare il tempo necessario per superare le distanze, che è quanto dire ridurre le

distanze stesse e rimpicciolire la terra. Una notizia si propaga in poche ore da un capo all'altro dell'universo: uomini e merci si trasportano, con sempre maggior celerità, economicità e sicurezza, attraverso gli oceani ed i continenti. Perciò basta una lieve differenza nei prezzi, perchè i commercianti, allettati dal guadagno, spostino derrate alimentari, materie prime, articoli manufatti, dai luoghi ove si acquistano a buon patto a quelli in cui possono smerciarsi più caro. A motivo della nota legge della offerta e della domanda, i due prezzi tenderanno così a livellarsi, salvo la differenza per le spese di trasporto. Se questo fosse gratuito si avrebbe, almeno in teoria, un livellamento assoluto. Per effetto dei trasporti i mercati si comportano fra loro come vasi comunicanti.

108 - Commercio internazionale. - Col perfezionarsi dei trasporti, si è intrecciata una rete sempre più fitta di rapporti commerciali fra remote contrade.

Un miliardario americano si vantava che alla sua mensa contribuivano le cinque parti del mondo. Qualunque modesto consumatore, oggi, potrebbe ripetere altrettanto. Ecco qua del pane fatto col grano cresciuto negli Stati Uniti d'America o nelle Indie inglesi; carne congelata proveniente dall'Argentina; stoccofissi acquistati nel Canadà o in Norvegia; caffè delle piantagioni del Brasile o del Guatemala; tè della Cina; cacao dell'Africa portoghese; droghe dell'Isola della Sonda. Il cotone, di cui è fatta la mia biancheria, viene forse da Nuova Orleans o dall'Egitto; la lana dei miei vestiti dall'Australia o dalla Gran Brestagna ed è tinta con colori tedeschi; il cuoio delle mie scarpe dall'Argentina.

Le diverse nazioni si assistono così a vicenda, inviandosi non soltanto quelle ricchezze che ciascuna

di esse, per ragioni di suolo o di clima, non sarebbe in grado di produrre, ma anche tutte quelle altre che potrebbe ottenere solo a prezzo di maggiore dispendio e lavoro.

Il nostro paese, ad esempio, non ha petrolio, carbone, caffè, cotone greggio e tante altre cose che, nello stato attuale della civiltà, gli sono indispensabili e alle quali pur dovrebbe rinunciare, qualora non potesse importarle dall'estero. Ma qui non si fermano le importazioni. L'Italia acquista anche zucchero dall'India Inglese, olio d'oliva dalla Spagna, carne fresca dall'Argentina, orologi dalla Svizzera, navi dall'Inghilterra, prodotti chimici dalla Germania, locomotive dagli Stati Uniti, ecc. tutte cose, queste, che, occorrendo, essa sarebbe capace di produrre anche da sè. Ma preferisce, invece, acquistarle, almeno in parte, dall'estero, dando in cambio di tali mercanzie sete, filati e tessuti di cotone, frutta secche e agrumi, canapa, pelli conciate, automobili, vini e quant'altro abbia prodotto con minor sacrificio e risulti esuberante alla richiesta locale. Così comportandosi essa agisce con saggezza economica, poichè segue la legge del minimo mezzo, in quanto ottiene le cose desiderate col minor impiego di capitale e lavoro. Se l'Italia è più adatta a fabbricare tessuti di seta che non di lana e se, al contrario, l'Inghilterra riesce meglio nella fabbricazione delle stoffe di lana che non di seta, ragion vuole che l'Italia produca seterie per sè e per gli inglesi e che questi, a loro volta, forniscano agli italiani i loro panni di lana. Lo scambio torna proficuo ad entrambe le nazioni, perchè per entrambe vi è un guadagno di utilità.

La cosa si può dimostrare anche coi grafici seguenti.

Nella fig. 10, rappresentiamo colla linea $o\ b$ la seta dell'Italia e con l'area $o\ b\ r\ p$ la sua utilità totale per il paese produttore. Nella fig. 11 rappre-

sentiamo in modo analogo l'utilità che ha, sempre per l'Italia, un altro prodotto posseduto da una diversa nazione, poniamo la lana dell'Inghilterra, di guisa che la quantità *o' b'* dia un'utilità eguale alla

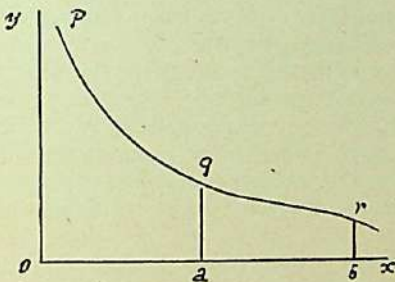



Fig. 10.

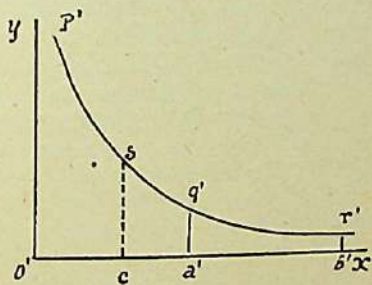



Fig. 11.

superficie *o' b' r' p'*. Ciò stante, se l'Italia cede metà della sua seta *a b*, per procacciarsi la quantità di lana *o' a'*, perde l'utilità *a b r q*, ma acquista quella più grande *o' a' q' p'*. Ed anche se in cambio della sua seta non ottenesse che *o' c* di lana, ci sarebbe sempre guadagno.

109 - Protezionismo e libero scambio. – Questo modo di pensare non è però sempre condiviso dai produttori nazionali e dall'opinione pubblica. Quasi tutti i governi, in un'epoca o nell'altra, hanno adottato dazi protettori, che, rincarando artificialmente le merci straniere, ne rendevano più difficile l'introduzione sul mercato nazionale; e ciò allo scopo di incoraggiare le industrie nell'interno del paese.

Il criterio cui si obbedisce è quello di ritenere che, impedendo al consumatore di comperare delle merci straniere, esso si adatterà ad acquistare quelle indigene e, per conseguenza, le manifatture nazionali potranno prosperare e dare maggior lavoro agli operai.

Questo è un errore, che potremo chiamare il *sofisma della protezione:* disgraziatamente esso trova facile credito presso l'opinione pubblica.

Nessun negoziante, nessun manifattore desidera di vedersi soppiantato da chi fornisce mercanzie migiori ed a prezzo più basso. Così, quando i prodotti stranieri sono preferiti dai compratori, i fabbricanti nazionali degli stessi prodotti si lagnano amaramente e si associano per convincere il pubblico del pregiudizio che gli deriva dal commercio straniero. L'orgoglio e l'amor proprio nazionale sono ancora tanto grandi da far sì che una nazione rifugga dall'apparire comunque dipendente dagli stranieri. Gli industriali, fuorviati dal personale interesse, usano d'ogni peggiore argomento, per dimostrare che, se si ostacolasse, mediante l'adozione di forti dazi protettivi, il libero ingresso dei prodotti esteri, sarebbero in grado, in breve ora, di fabbricarne di altrettanto buoni, impiegando molta mano d'opera e accrescendo la ricchezza del paese. Si cade così in un altro sofisma, quello del *dar lavoro*, di cui abbiamo già dimostrato la fallacia (n. 67): essi ragionano come se il lavoro

fosse uno *scopo*, e non il mezzo per godere in abbondanza delle cose necessarie agli agi della vita.

Non si può certo negare che alcuni proprietari di terre, di miniere, di officine non ricavino reale vantaggio dai dazi protettivi, che colpiscono le merci estere del genere di quelle da essi prodotte. È anche naturale che coloro, i quali già fruiscono di questa ingiusta protezione, possano risentire un danno dal fatto che essa sia soppressa. Ma ciò che dobbiamo considerare, in economia politica, non è l'interesse egoistico di una classe particolare, bensì quello dell'intera popolazione. I protezionisti dimenticano due fatti: in primo luogo, che il compito dell'industria è di produrre merci in abbondanza e a buon mercato; in secondo luogo, che è impossibile importare delle merci estere a buon prezzo, senza esportarne altre nazionali, con cui pagarle.

Abbiamo già avuto occasione di vedere come si aumenti la ricchezza producendola nel luogo più conveniente (n. 29). Ora, la sola prova sicura che il luogo sia conveniente si ha nel fatto che le merci prodottevi risultino buone ed a buon prezzo. Se gli industriali stranieri possono vincere la concorrenza di quelli nostrani, si ha la miglior dimostrazione, e in realtà la sola concludente, che quelle mercanzie possono fabbricarsi meglio ed a miglior patto all'estero.

Ma, si potrà obbiettare, quale sarebbe la sorte dei nostri operai se tutto ci venisse da altri paesi?

La cosa, rispondiamo, non è possibile, poichè gli stranieri ci manderanno merci solo fino a che noi le pagheremo, o con altri prodotti o con denaro. Se le paghiamo con altri prodotti, occorreranno senza dubbio operai per fabbricarli e quante più merci compreremo dal di fuori, tante più dovremo produrne all'interno per spedirle in iscambio. Così dunque l'importazione di beni stranieri incoraggia le mani-

fatture nostrane nel miglior modo possibile, perchè stimola appunto quei rami d'industria che meglio convengono al paese e che concorrono in larga misura ad accrescerne l'effettiva ricchezza.

110 - Teoria mercantile. – Ma potrebbe darsi che le importazioni non fossero pagate in merci, sibbene in denaro; in tal caso, si dice, il paese verrebbe gradualmente spogliato della sua più preziosa ricchezza.

Questa obbiezione ci mette di fronte l'*antico errore della teoria mercantile*, per il quale si pretende che un paese arricchisca coll'importarvi oro od argento e s'immiserisca nel caso contrario. È una idea assurda, poichè non ricaviamo alcun utile accumulando dei mucchi d'oro e d'argento; incontriamo anzi una perdita di interessi sul loro valore. I ricchi possono permettersi il lusso di avere delle stoviglie preziose e, col piacere che ne risentono, compensarsi dell'impiego infruttifero del metallo; ma, in generale, il possedere molte monete d'oro o d'argento, esuberanti ai bisogni ordinarii del commercio, rappresenta una mera perdita d'interesse.

Non si deve neppur temere che il paese venga interamente spogliato del suo denaro. Infatti, se questo divenisse raro, ne aumenterebbe il valore secondo le leggi dell'offerta e della domanda e il prezzo delle mercanzie diminuirebbe; per conseguenza, le importazioni si farebbero più rare e le esportazioni più numerose. Solo paesi come l'Australia o l'America settentrionale o il Sud Africa, possedendo miniere d'oro e d'argento, possono pagare in denaro le loro importazioni e, in tal caso, è utilissimo che così avvenga, perchè il metallo è una merce che quelle contrade producono alle migliori condizioni, alla stessa guisa che l'Inghilterra produce ed esporta carbon fossile. L'oro e l'argento deb-

bono estrarsi dalle miniere e, per conseguenza, un paese, il quale voglia pagare a contanti le proprie importazioni, deve possedere miniere di detti metalli oppure procurarseli da altri paesi che ne posseggano.

In nessun caso, dunque, possiamo importare mercanzie straniere senza produrre in patria merci di valore equivalente per pagarle, il che dimostra all'evidenza che il *commercio coll'estero aumenta e non diminuisce l'attività industriale di una nazione.*

111 - Pagamenti internazionali. – Nei tempi primitivi il commercio coll'estero consisteva nello scambio diretto delle merci. Una carovana partiva carica di articoli manufatti, attraversava i deserti dell'Arabia od il Sahara, e ritornava con dell'avorio, delle droghe ed altri preziosi prodotti greggi, ottenuti mercè il baratto.

In tempi meno remoti il mercante caricava il suo bastimento e lo mandava alla ventura, nella speranza che il capitano sarebbe riuscito ad esitarne il carico a prezzo rimuneratore e a riportare merci da vendersi bene in patria. Questo commercio era evidentemente reciproco e ciò che veniva spedito serviva per pagare ciò che si portava indietro: il movimento del denaro era minimo. In quei casi, però, in cui non era possibile uno scambio diretto, si rendeva necessaria la trasmissione della moneta metallica; trasmissione che non poteva eseguirsi senza disagio e pericolo, per la perdita degli interessi pel tempo richiesto dal trasporto e le spese di custodia e il rischio di smarrimento o di furto.

Perciò, fin da parecchi secoli or sono, si pensò di utilizzare per questo scopo titoli fiduciari, e in particolar modo cambiali tratte sull'estero, dette anche *divise*.

L'Inghilterra compera ogni anno dall'Italia una grande quantità di tessuti di seta, marmi ed alabastri, canapa, vini, agrumi, ed altri prodotti. L'Italia, dal canto suo, compera dall'Inghilterra carbon fossile, lane, ferro, rame ed altre materie prime ed articoli lavorati. Sarebbe assurdo che i negozianti inglesi ed italiani si spedissero reciprocamente somme in oro, se, mediante l'intervento dei titoli, le merci di un paese servono a pagare quelle dell'altro. Il negoziante ligure, che ha mandato un carico d'olio in Inghilterra, può trarre sul destinatario una cambiale per l'importo della merce. Se egli vende questa cambiale a Genova ad un tale che ha importato dall'Inghilterra del ferro per lo stesso ammontare, questi la spedirà al proprio creditore inglese, che la presenterà per l'accettazione al compratore dell'olio: venuta la scadenza, un solo pagamento in danaro chiuderà il ciclo delle transazioni. Qui la moneta interviene due volte: a Genova, quando si vende la tratta; in Inghilterra quando la si paga. È però evidente che il denaro, anzichè attraversare il confine, passa solo da una persona all'altra della stessa città.

La supposizione da noi fatta che per ogni partita di merce importata ve ne sia un'altra esportata per una identica somma, è troppo semplice e non trova sempre riscontro nella realtà delle cose. Tuttavia in Italia vi sono molti commercianti che hanno dei debiti verso i loro corrispondenti inglesi e anche di altre nazioni; così pure esistono numerosi commercianti che hanno dei crediti. L'offerta e la domanda di cambiali di vario valore è dunque continua e resa più facile dagli intermediari, specie i banchieri, che acquistano dagli uni e vendono agli altri. Inoltre banchieri nazionali sono spesso in rapporto di conto corrente con banchieri di altri paesi, per cui si inca-

ricano a vicenda di pagamenti e riscossioni. È da tener presente, infine, che i crediti su un paese possono venire utilizzati a pagare i debiti contratti verso un altro.

L'Italia risulta certo debitrice verso l'Inghilterra: essa invece è creditrice della Svizzera. Per pagare i creditori inglesi, si possono impiegare tratte su Ginevra: operazione nota col nome di *cambio indiretto*. Così, fino a tanto che debiti e crediti verso l'estero non presentino gravi differenze, non è necessaria la trasmissione del denaro, e il commercio internazionale assume la forma di un *baratto perfezionato*.

112 - Cambi. – Il prezzo al quale possono acquistarsi in paese le cambiali tratte su piazze straniere dicesi *cambio*. Nel fissare il cambio, naturalmente, dovrà tenersi conto e della parità delle monete in cui le cifre sono espresse, e della più o meno remota scadenza, e della solvibilità del debitore. Ma, pur avuto mente a tutto ciò, sarà assai improbabile che le divise si negozino alla pari, e cioè che si possano avere 100 franchi per cento lire o una sterlina per lire 25.22. Più frequente è il caso che i cambi siano sopra alla pari o sfavorevoli oppure sotto la pari o favorevoli.

Il principio generale è che le cambiali tratte su una piazza estera costituiscono una nuova specie di merce, soggetta alla legge dell'offerta e della domanda. Qualsiasi evento che ne diminuisca l'offerta o ne aumenti la domanda ne fa rialzare il corso. Quando la carta su Londra sia poco offerta e molto domandata, chi ne ha bisogno aderirà a pagarla anche 25.50 o 26 lire; se avvenga il contrario, il venditore, pur di riscuoterne l'importo, evitando le noie di inviarla a Londra per l'incasso, si accontenterà di ricevere lire 25 o 24.50.

Tuttavia, in condizioni normali, le oscillazioni dei cambi non sono molto ampie, poichè appena superino la spesa necessaria per l'invio del numerario, si preferirà servirsi di quest'ultimo mezzo per i pagamenti. Si dice quindi che le oscillazioni stesse sono contenute entro i *punti dell'oro*, e cioè fra quelle due cifre, minima e massima, oltre le quali sorge la convenienza di farsi spedire o di spedire il metallo prezioso, che, avendo grande valore in piccolo volume, è facilmente trasportabile e forma il naturale intermediario degli scambi fra nazioni civili.

Ma vi sono talora cause perturbatrici, che determinano sbalzi assai più grandi nei cambi. La principale è il deprezzamento della moneta. Un paese che, come l'Italia oggi, abbia in circolazione solo moneta di carta a corso forzoso, non può certo ricorrere al rimedio di inviare la proprie monete auree, da gran pezzo sparite dalla circolazione per effetto della legge di Gresham, e quindi dovrà adattarsi a pagare le divise espresse in sterline, dollari e franchi svizzeri ad un corso assai elevato. Tali divise, infatti, sono rimborsabili in una moneta che ha ancora il suo pieno valore, mentre la nostra non lo ha più. Inutile aggiungere che, anche nelle monete di carta, possono esservi varii gradi di deprezzamento, che si ripercuotono sui cambi. Se la nostra lira perde in confronto del dollaro e della sterlina, guadagna invece notevolmente a paragone della corona.

Gli effetti delle oscillazioni dei cambi sono tali da contenere una specie di correttivo al loro movimento. Infatti, quando il corso del cambio rialza, si ottiene un profitto addizionale su tutte le transazioni che permettono di trarre nuove cambiali e quindi ne rimane stimolata la esportazione. Invece, il commerciante che debba eseguire dei pagamenti, incontra una maggior spesa per procacciarsi le divise e, per

conseguenza, vi è un ostacolo all'importazione. Col franco a 300 o a 350 cessa la convenienza di importare orologi o cioccolata dalla Svizzera; sorge invece quella di venderle, anche a prezzi miti, tessuti, frutta, pollame ed altri generi, allo scopo di avere cambiali in franchi svizzeri, che si negoziano ad alto prezzo.

Un ribasso del cambio agirebbe, naturalmente, in senso opposto.

In questo modo il cambio funziona come un elemento compensatore e, collo scoraggiare a far debiti e stimolando a procacciarsi crediti sull'estero, a lungo andare riconduce automaticamente l'equilibrio nella bilancia dei conti.

CAPITOLO XXII

CRISI

113. Periodicità dell'industria – 114. Speculazioni – 115. Crisi commerciali – 116. Periodicità delle crisi – 117. Come evitare i danni delle crisi.

113 - Periodicità dell'industria. – Anche ad un osservatore superficiale è facile constatare che l'intensità degli affari varia da tempo a tempo in modo periodico. Si dice che *una cosa muta periodicamente quando va e viene ad intervalli quasi eguali*, come il sole, o sale e discende, come la marea. Ora, e lo ha già dimostrato il signor William Langton, nell'industria si osserva un succedersi di maree, quasi altrettanto regolari quanto quelle dell'oceano. Shakespeare dice con verità:

« *V'ha nelle cose umane una marea*
Che, al flusso còlta, alla fortuna adduce ».

Alcune di queste fluttuazioni dipendono dalle stagioni. Gli affari sono più attivi di primavera e d'estate; nell'inverno decrescono. In un paese agricolo, come il nostro, si deve tener conto della vicenda dei raccolti ed anche aver presente la necessità delle importazioni, le quali, specialmente nell'autunno,

impongono larghi pagamenti all'estero. Non sempre il denaro si trova a prestito colla stessa facilità; in certe epoche le banche diventano più esigenti o aumentano il saggio dello sconto. Gli uomini di affari accorti, studiando il mercato, colla conoscenza delle esigenze locali, possono prevedere questi alti e bassi ricorrenti e comportarsi in modo da evitare le perdite.

Ma vi è pure negli affari una fluttuazione più lenta e più ampia, che impiega per solito circa dieci anni per montare e scendere. La causa non ne è ben nota, ma è indubitato che in certi anni gli uomini si dimostrano confidenti e pieni di speranza. Essi pensano che il paese prospererà e che l'impiego di capitali in nuove manifatture, in banche, in ferrovie, in navi ed in altre imprese sia per dare larghi profitti. Quando un certo numero di persone nutra tali speranze, altre ben presto le condividono e un fervore di iniziative si estende a poco a poco in tutti i rami dell'industria e del commercio. Uomini intraprendenti lanciano proposte, fondano nuove società, impiantano nuovi stabilimenti e trovano immediatamente capitalisti pronti a sottoscrivere le azioni. La facilità del successo incoraggia speculatori improvvisati a farsi innanzi con ogni sorta di progetti e, se le azioni di qualche compagnia crescano di valore, si suppone che accadrà lo stesso delle altre. In tali epoche di illusorie speranze le più assurde proposte trovano favore e si giunge così alla speculazione o febbre commerciale.

114 - Speculazione. – Quando i progetti cominciano a venire eseguiti, occorrono grandi quantità di materiali per le costruzioni, macchinari, materie prime, e i prezzi di tutte queste cose crescono rapidamente. Gli operai, che le producono, guadagnano salari elevati e li spendono in vitto, in bevande, in

divertimenti ed anche nell'acquisto di abiti, di biancheria e di suppellettili. Perciò la domanda di questi oggetti cresce ed i commercianti guadagnano. Anche quando non vi siano ragioni sufficienti, il prezzo degli altri prodotti di solito cresce esso pure, come si suole dire, *per simpatia*, perchè coloro che ne fanno commercio pensano che le loro merci rincareranno come le altre e quindi se ne riforniscono più largamente nella speranza di averne un guadagno. Giunti a questo punto, ogni negoziante vuole comperare perchè crede che i prezzi cresceranno sempre più e che, vendendo al momento giusto, la perdita per un eventuale susseguente ribasso ricadrà su altri.

Ma un tale stato di cose non può durare a lungo. Quelli che hanno sottoscritto azioni di nuove società debbono fare i versamenti e quindi rifornirsi del denaro necessario. Sono perciò costretti a ritirare i loro capitali, già depositati nelle banche. Ne consegue che alle banche rimane minor quantità di denaro disponibile da concedere a prestito. Viceversa gli imprenditori, i commercianti, gli speculatori, che producono e acquistano larghe masse di beni, vogliono prendere a prestito somme sempre più ingenti per estendere gli affari e trarne maggior profitto. Allora, secondo le leggi dell'offerta e della domanda, il prezzo del denaro aumenta, cioè cresce il saggio dell'interesse per prestiti a breve scadenza, da una settimana a tre o a sei mesi. La febbre si estende e gli speculatori più audaci e meno scrupolosi giungono a pigliare a prestito molto più denaro di quanto le loro condizioni economiche non comportino. Si dice allora che *il credito è molto esteso*, e una ditta che forse non possiede che un capitale di 100.000 lire si troverà impegnata per due o trecentomila per merci comprate per speculazione.

L'improvviso aumento che, tosto o tardi, si pro-

duce nel saggio dell'interesse, è disastroso per gli speculatori. Quando essi cominciarono le loro operazioni, il saggio non era forse che del 2 o del 3%, ma se man mano esso salga fino al 7 o all'8%, v'è da temere che una gran parte del profitto se ne vada in interessi da corrispondersi ai mutuanti il capitale. Di più, chi ha prestato loro denaro, scontando cambiali o accordando anticipazioni su pegno delle merci, si affretta a ricuperarlo. Gli speculatori si vedono, pertanto, costretti a realizzare le loro merci al miglior prezzo possibile. Non appena alcuni cominciano a vendere in questo modo, altri possessori di mercanzie pensano sia meglio sbarazzarsene, prima che i prezzi abbiano un ulteriore tracollo. Allora accade una subita furia di vendere e il pubblico, allarmato, si rifiuta di acquistare, se non a prezzi estremamente ridotti.

I cattivi speculatori si trovano perciò incapaci di conservare il loro credito, perchè, se vendono le loro copiose provviste di merci con scapito notevole, il loro capitale sarà insufficiente a coprire la perdita. Così essi non possono restituire le somme per cui si sono obbligati e *sospendono i pagamenti*, o, in altre parole, falliscono. È una disgrazia per loro, ma lo è anche per gli altri: per i manifattori, ad esempio, che hanno venduto a credito ai falliti. Essi non ricevono il denaro su cui contavano e, avendo forse fatto debiti per produrre, anch'essi sono condotti al fallimento. Il *discredito* così si estende, e le stesse ditte che avevano preso a prestito somme modeste, in proporzione al loro capitale, corrono pericolo di fallire.

115 - Crisi commerciali. – Lo stato di cose che abbiamo descritto si chiama *crisi commerciale*, ed è caratterizzato da un *subitaneo tracollo nei prezzi, nel credito e nel valore delle imprese*. La crisi (dal

greco, κρίνω = *decidere*) è quel momento pericoloso e decisivo che designa coloro che saranno colpiti dal fallimento e coloro che saranno risparmiati. Non appena essa si verifica, tutto cambia. Niuno osa più mettere innanzi progetti o proporre la creazione di nuove società, poichè sa che la gente, in generale, trova grande difficoltà a soddisfare i propri impegni, contratti durante il febbrile periodo precedente. Le illusioni finalmente dileguano e appare manifesto che molti di quei lavori e di quelle imprese, da cui il pubblico si riprometteva ricchi guadagni, altro non erano che deplorevoli errori. Si era progettato di costrurre ferrovie, dove non v'era nulla da trasportare; di scavare miniere, dove non v'era minerale di alcuna sorta; di mettere sullo scalo navi, mentre non v'era bisogno di tonnellaggio. Tutte queste imprese inattuabili devono essere abbandonate e il capitale in esse impiegato è perduto.

Non solo questa crisi rovina i sottoscrittori di azioni, ma determina la disoccupazione dei loro operai. Soltanto i progetti migliori vengono effettuati e per uno o due anni dànno lavoro ai costruttori, ai fabbricanti di prodotti di ferro, a tutti coloro, infine, che forniscono materiali. A poco a poco queste imprese si compiono, ma niuno osa proporne di nuove: la gente è rimasta impressionata dalle perdite, dai fallimenti e dalle frodi rivelate dall'avvenuta ruina. Quando alcuni sono invasi dal timore, gli altri pure lo sono ben presto: il panico è contagioso. In questo ordine di cose gli uomini d'affari somigliano ad un gregge di pecore, che si seguono l'una l'altra « *e lo perchè non sanno* ».

In un anno o due i prezzi del ferro, del carbone, del legname, ecc. scendono al minimo: coloro che producono e vendono codesti materiali subiscono gravi perdite e molte persone rimangono senza la-

voro. Le classi operaie hanno allora meno da spendere in cose di lusso e la richiesta di tutte le merci diminuisce. Il commercio subisce un generale decadimento; molta gente si trova più povera o è costretta a metter mano ai risparmi accumulati negli anni precedenti.

Questo *stato di depressione* può durare due o tre anni, finchè gli speculatori abbiano cominciato a dimenticare il loro insuccesso o che una generazione più giovane, immemore dei passati disastri, creda di intravedere il modo di assicurarsi nuovi profitti. Durante questo periodo di depressione, i ricchi, che hanno introiti superiori alle spese, depositano il loro denaro presso le banche. Ed anche gli uomini d'affari, man mano che vendono le loro provviste di merci, versano alle banche il denaro che incassano. Così gradatamente il capitale abbonda e il saggio dell'interesse diminuisce. Dopo un certo tempo, i banchieri, che furono tanto prudenti al momento della crisi, trovano necessario rimettere in circolazione i fondi che si accumulano nelle loro casseforti, e il credito migliora.

Così si inizia un nuovo ciclo di credito, che probabilmente avrà lo stesso corso del precedente.

116 - Periodicità delle crisi. – Sarebbe assai utile il poter prevedere l'avvicinarsi di una crisi, ma è evidente l'impossibilità di fare in tal materia previsioni sicure. Qualunque avvenimento, come guerre, rivoluzioni, nuove scoperte, trattati di commercio, buoni o cattivi raccolti, ecc., può avere per effetto di stimolare o rallentare l'attività dei traffici. Nondimeno, *fa meraviglia il vedere quante volte una crisi commerciale di qualche importanza sia succeduta all'altra a dieci anni circa d'intervallo*. Anche in passato, quando il commercio differiva assai da quello

praticato oggidì, vi furono in Inghilterra crisi nel 1753, 1763, 1772 o 73, 1783 e 1793: nel secolo scorso ve ne furono nel 1815, 1825, 1836-39, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890 e 1900: nel secolo attuale vanno segnalate quella del 1907 (ripercussione di una vastissima crisi negli Stati Uniti d'America), del 1914 (inizio della guerra) e del 1923. La interdipendenza economica che si stabilisce fra i principali paesi a motivo dei traffici internazionali, fa sì che le grandi crisi si propaghino dall'uno all'altro, per modo che la loro successione cronologica è pressochè eguale in tutti. Anche in Italia si segnalano crisi nel 1882, 1891, 1898, 1907-8, 1915, 1923.

Dall'osservazione dell'alternarsi dei buoni raccolti delle uve nell'Europa continentale e della siccità nell'India, ricorrenti ogni dieci o undici anni, ho tratto l'ipotesi che le crisi commerciali si rannodino ad una periodica mutazione del clima, che sarebbe originata dal variare delle onde calorifere del sole, ad intervalli medii di dieci anni e frazione. Una maggiore intensità di calore aumenterebbe i raccolti, renderebbe più abbondante il capitale e più lucroso il commercio, e incoraggerebbe quelle speranze, che provocano la speculazione. Una diminuzione del calore solare produrrebbe raccolti scarsi e nuocerebbe a molte imprese nelle differenti parti del globo, dissipando le illusioni e determinando la crisi (1).

Questa ipotesi, ad un più attento esame, non ha trovato conferma; come pure è risultata infondata la tesi sostenuta dai socialisti, e in particolar modo da Carlo Marx, che la causa delle crisi sia da rintracciarsi nel contrasto fra lo scarso potere di consumo

(1) La teoria delle *macchie solari*, messa innanzi dal Jevons, è oggi completamente abbandonata e qui si menziona solo perchè tipicamente caratteristica del nostro autore.

delle masse operaie e la tendenza del capitalismo a moltiplicare le ricchezze.

Oggi, rinunziando a formulare una teoria sistematica delle crisi, si conviene dai più nel ritenere ch'esse siano causate dal contemporaneo concorso di cause oggettive e soggettive: le prime ricollegantesi all'ordinamento industriale; le seconde da imputarsi a quelle alternative di fiducia e di scoramento, di cui si è tenuto dianzi parola. Nei fenomeni economici la psicologia umana ha sempre gran parte.

Comunque, sta il fatto che un *ciclo di credito* – come lo ha chiamato John Mills di Manchester – dura circa dieci anni. I primi tre saranno testimoni di un commercio depresso, con forte disoccupazione, prezzi rovinosi, interessi deboli, grande povertà. Seguiranno, forse, tre anni di commercio attivo e fermo, con prezzi che s'elevano moderatamente, un saggio ragionevole d'interesse, facilità d'impiego e credito in via di miglioramento. Vengono poscia alcuni anni di commercio straordinariamente vivo, che un po' per volta si tramuta in speculazione e finisce, come già si è detto, in una crisi. Questa crisi avverrà nell'ultimo dei dieci anni, di modo che si può rappresentare l'andamento medio dell'intero ciclo del credito some segue:

ANNI

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Commercio languente			Commercio attivo			Commercio vivissimo		Illusioni	Crisi.

Non si deve però supporre che le cose avvengano colla regolarità qui sopra stabilita. Talvolta, anzichè in dieci anni, il ciclo si svolge in un periodo più breve.

Crisi meno gravi spesso sopravvengono nel corso di un ciclo e ne turbano la regolarità. Nondimeno, nel maggior numero dei casi, il grande scioglimento ha luogo alla fine del decennio, ad onta della guerra o della pace o delle altre cause che possano sopraggiungere.

Ciò dipende dal fatto, come ben nota il Pareto, che «la crisi non è un accidente che venga ad interrompere uno stato di cose normale; quello che è normale, è il movimento ondulatorio di prosperità e di depressione; nè è da escludersi che il movimento ritmico non sia una delle condizioni del progresso economico».

117 - Come evitare i danni delle crisi. – Ad ogni modo, anche se queste alternative di riposo e di eccitazione siano necessarie e insopprimibili, non si può disconoscere che provocano numerose rovine e disastri. Ben poche sono le famiglie che non abbiano avuto a lamentare perdite per effetto delle crisi. Le classi lavoratrici sono spesso le più danneggiate. Molti operai si trovano disoccupati e gli altri, non accomodandosi ad una riduzione di salari, aggravano la loro posizione cogli scioperi, che, in tali condizioni, sono condannati all'insuccesso.

È quindi importantissimo che tutti, salariati, capitalisti, speculatori, coloro insomma che hanno parte negli affari, ricordino che *un commercio floridissimo è necessariamente seguito da una crisi e da un commercio languente*. Perciò, quando la situazione appare più favorevole, si deve essere maggiormente cauti nell'impiego del proprio denaro.

Come regola generale, *non è mai consigliabile di fare ciò che gli altri fanno, giacchè si ha quasi la certezza che sono troppi quelli che fanno la stessa cosa.* Se, ad esempio, il prezzo del carbon fossile aumenta

e i proprietari di miniere ne ricavano larghi profitti, si può essere certi che verrà dato impulso allo scavo di nuove miniere. Quello è il momento meno favorevole per prendere delle azioni minerarie, perchè in breve la produzione del carbone sarà di troppo accresciuta: al sopravvenire della crisi, ve ne sarà esuberanza di fronte alla richiesta e, conseguentemente, chi vi abbia impiegato denaro incontrerà forti perdite. Ciò è già capitato in Inghilterra per il carbone, e la stessa cosa si è ripetuta infinite volte per altri rami di commercio ed in tutti i paesi.

Sempre come regola generale, *il momento più propizio per fondare una fabbrica, per aprire una miniera, per iniziare un affare, di qualunque specie esso sia, è quello in cui il commercio langue e salari e profitti sono bassi*. Lo scavo delle miniere, la costruzione delle fabbriche, i lavori d'ogni genere possono farsi allora a miglior prezzo che in qualunque altra epoca e le nuove opere si troveranno pronte al momento opportuno, quando gli affari riprenderanno vigore e ben poche altre imprese saranno in grado di muovere loro concorrenza.

Questa regola non è però applicabile ai progettisti, speculatori o *promotori*, come vengono chiamati, che lanciano nuove società. La maggior cura di costoro è di avere nuovi piani e nuove azioni da offrire, allorquando il pubblico è meglio disposto a comperarle, cioè durante un periodo di eccitazione commerciale. Essi hanno l'avvertenza di vendere le proprie azioni prima che sopravvenga il disastro e sono i gonzi che ne sopportano poi tutte le perdite. Perciò un uomo prudente non deve mai interessarsi in nessun nuovo affare nei momenti di commercio febbrile; al contrario, deve vendere i titoli speculativi o dubbiosi, che eventualmente possegga, quando i prezzi sono alti, e investirne il ricavo in fondi pubblici o in altri valori

sicuri, il cui corso non può di molto diminuire durante la sopravveniente crisi. I più saggi uomini si sono lasciati accecare dalla speculazione. Si trova nella Biblioteca della Società Reale una lettera del sommo matematico e fisico Isacco Newton, con cui egli prega un amico di acquistargli delle azioni di una compagnia, proprio nel momento in cui la speculazione la travolgeva a rovina. Che il pubblico sia messo in guardia dal caso di Newton e non speculi mai per seguire l'esempio altrui. Si potranno evitare così stoltezze e rovesci e le crisi diverranno meno disastrose.

I cicli di credito si svolgeranno colle attuali tristi conseguenze, finchè il pubblico non abbia imparato a prevederli e ad agire in conformità. Gli uomini d'affari devono mostrarsi arditi, quando il commercio langue, prudenti quando è vivo, anzichè comportarsi nel modo opposto. Il solo conoscere il ritmo periodico di questi cicli di credito può consentire di prevenirne gli effetti e di attenuarne i danni, ed è perciò che mi sono tanto esteso sull'argomento.

PARTE QUINTA

CONSUMO DELLA RICCHEZZA

CAPITOLO XXIII

CONSUMO

118 - Che cosa è il consumo. – Il consumo della ricchezza è, ad un tempo, il punto di partenza e il punto di arrivo di tutto il ciclo economico. Se non si avesse per iscopo di consumare, mancherebbe l'incentivo a produrre; viceversa le cose prodotte debbono essere, tosto o tardi, consumate, e cioè destinate a soddisfare i bisogni umani.

Notiamo che la parola *consumo*, in economia, dev'essere intesa in un senso un po' diverso dal comune. Letteralmente consumare equivale a distruggere, ad annientare una cosa. Si consuma il carbone che brucia nella fornace, il cibo che si ossida nell'organismo. La materia, ben si sa, è indistruttibile: anche un consumo apparentemente completo è soltanto dispersione o cambiamento di forma. Ma con

tale cambiamento, cessa spesso ogni utilità: bruciato il carbone, ci lascia soltanto ceneri, fumo ed aria viziata. Se non vi è stata distruzione di materia, vi è stata distruzione di valore.

Ora, il nostro scopo, nel produrre le ricchezze, non è quello di consumarle, nel senso di distruggerle, bensì di *utilizzarle*. Se potessimo bruciare lo stesso carbone o mangiare lo stesso cibo più volte, la cosa sarebbe per noi vantaggiosa. La distruzione è una conseguenza, non sempre necessaria, dell'uso: quando è possibile la si evita. Il dire che la ricchezza è prodotta per essere consumata è quanto dire che un servizio da caffè è fatto per essere messo in pezzi. L'utilizzazione, e non il consumo, è lo scopo di ogni produzione, e sarebbe stato forse preferibile, come aveva proposto Senior, l'adottare la prima parola, anzichè la seconda.

A rigore, la ricchezza non è ricchezza se non nella misura in cui l'utilizziamo; ma a tale riguardo vi sono differenze notevoli fra beni e beni. Taluni sono deperibili, come la carne fresca e le frutta, nè possono adoperarsi senza distruggerne il valore; altri, invece, come il vino o il carbone, possono conservarsi a lungo, ma l'uso ne implica egualmente la distruzione del valore; altri, infine, sono suscettibili di venire conservati ed usati per un numero più o meno grande di volte, senza che sia necessario mutarne la forma o distruggerne l'utilità: ad essi appartengono case, navi, mobilia, vesti, libri, gioielli, animali, monete. Anche questi beni si consumano più o meno lentamente, ma per cause che sono estranee al godimento che ci dànno. La casa vetusta può crollare, la nave naufraga o viene demolita, la veste passa di moda, il libro si gualcisce, l'animale muore.

Importa usare le ricchezze in modo da trarne il maggiore possibile vantaggio. È evidente che ab-

biamo la convenienza di impiegare le cose che possediamo fin da quando son prodotte e, se non si guastano o distruggono con l'uso, di adoperarle continuatamente. Una macchina da scrivere, un libro, una pittura, tanto più sono utili quanto più sono adoperati. L'utilità si accresce anche mediante il trasferimento da persona a persona, come avviene per i libri di una biblioteca circolante. Si ha in questo caso ciò che chiamasi *moltiplicazione di utilità*. Pubbliche biblioteche, musei, gallerie di pitture e tutte le altre istituzioni consimili, moltiplicano l'utilità e, in confronto di questa, il loro costo è piccolo o nullo.

Non altrettanto può dirsi di quelle cose che si distruggono coll'uso e delle quali ogni porzione non serve che ad una sola persona, come avviene del cibo. Allora deve essere nostra cura di consumare la cosa quando più ci è utile. Un uomo, smarrito in un paese deserto con una piccola quantità di viveri, agirebbe insensatamente consumandoli tutti in una volta, poichè nei dì successivi si troverebbe esposto a soffrire la fame: egli dovrebbe invece dividerli in modo da serbarne una porzione per il momento in cui ne avrà maggior bisogno per sostentare le proprie forze. Non diversamente ciascuno di noi deve fare con ciò che guadagna: una parte viene consumata subito e prende la forma di spesa; l'altra invece viene messa da parte o risparmiata, con lodevole spirito di previdenza, per far fronte a consumi differiti o necessità future. *Ogni ricchezza è prodotta per essere consumata; ma deve essere consumata quando meglio soddisfa al suo scopo, vale a dire quando è più utile.*

Dal consumo propriamente detto, dobbiamo distinguere il *consumo riproduttivo* e cioè quello dei materiali, impiegati nella fabbricazione dei beni. Si dice comunemente che il corame è consumato nel far suola da scarpe, che il mogano è consumato nel far mobili,

e così via. È chiaro, tuttavia, che in questi casi non si tratta di consumo: questa parola implica una perdita di utilità, e qui invece abbiamo un guadagno di utilità, salvo inesperienze o disgrazie. Il tronco di mogano non è utile fin che non sia impiegato nel far tavole o sedie. I materiali vengono messi sotto la macchina, nella caldaia o nella fornace e se ne ricava un prodotto di maggior valore. Questo soggetto, come si vede, ci riporta nel campo della produzione.

119 - Errori sul consumo. – Non di rado si sente dire che bisogna spendere largamente per incoraggiare l'industria. Se ciascuno risparmiasse il proprio denaro, invece di spenderlo, le industrie, si pensa, languirebbero e gli operai cadrebbero nella disoccupazione. I bottegai, naturalmente, si fanno portavoce di queste teorie, poichè quanti più oggetti possono far acquistare agli avventori, tanto maggiore è il loro guadagno. E gli avventori sono propensi a ritenere buono un tale argomento, perchè essi provano piacere nell'acquistare nuove vesti od altri articoli di lusso. Nondimeno il ragionamento è del tutto *erroneo*.

Invero, una persona che possieda ricchezze, non può a meno di concorrere a dar lavoro, di un genere o dell'altro. Se risparmia denaro, probabilmente lo colloca presso un banchiere, il quale non lo tiene ozioso, ma lo presta di nuovo al mercante, all'industriale, al costruttore, che lo impiegano per estendere i loro affari ed assumere nuova mano d'opera. Se egli compera azioni ferroviarie o rendita pubblica, i venditori impiegano il denaro ricevuto in altro uso proficuo. Il ricco, che accumula oro od argento, non ne ritrae vantaggio, ma produce una maggior domanda di metalli preziosi. Se molti ricchi si ponessero

a tesoreggiare l'oro, l'industria delle miniere d'oro diverrebbe più profittevole ed aumenterebbe il numero dei minatori, mentre diminuirebbe quello dei ferrovieri o di altri salariati.

Da ciò si vede che il ricco, spendendo il suo denaro, non determina l'impiego di un maggior numero di operai, ma solo la specie di lavoro che gli operai debbono fare. Se delibera di dare un ballo fantastico, farà aumentare il numero delle modiste, delle sarte, dei fornitori di trine, dei guantai, ecc. Un ballo solo, invero, non produrrebbe un tale effetto; ma se molti ricchi ne seguissero l'esempio, certo si avrebbe un maggior numero di addetti a un tal genere di industrie. Se, al contrario, i ricchi impiegano il loro denaro in una nuova ferrovia, crescerà il numero dei sovrintendenti, degli ingegneri, dei meccanici, dei manovali, dei costuttori di rotaie, di locomotive e di vagoni.

Tutto si riduce, dunque, a decidere se la popolazione tragga maggior profitto dai balli fantastici o dalle ferrovie. Un ballo crea un divertimento momentaneo, ma cagiona una spesa rilevante all'anfitrione e agli invitati, nè lascia alcuna durevole traccia. Invece la strada ferrata, non è causa immediata di piacere, ma fa diminuire i prezzi coll'agevolare il trasporto delle merci, consente a molte persone di vivere in campagna anzichè nelle popolose città, e le induce ad escursioni piacevoli ed utili.

È quindi cosa insensata l'approvare il consumo per sè stesso o nella credenza che benefichi le industrie. Nello spendere il nostro denaro dobbiamo pensare soltanto al vantaggio che ne deriva a noi stessi od agli altri.

120 - Lusso. – È un vecchio luogo comune di filosofi e moralisti il declamare contro il lusso del proprio tempo e il condannarne le relative spese. Gran

parte della saggezza degli stoici e dei cinici si fonda appunto sul dispregio delle ricchezze e sui gusti semplici. « Si dice che il lusso serva a mantenere i poveri a spese dei ricchi – scrive Fénelon nel suo *Telemaco* – quasichè i poveri non potessero guadagnarsi la vita più utilmente col moltiplicare i frutti della terra, senza effeminare i ricchi con voluttuose ricercatezze. Una intiera nazione si abitua a considerare le cose superflue come necessarie all'esistenza. Ogni giorno sono creati nuovi bisogni e non possiamo oggi fare a meno di cose ch'erano ignorate trent'anni fa. Questo lusso è chiamato buon gusto, perfezione dell'arte e civiltà nazionale. Un vizio, che ne adduce infiniti altri, è pregiato come una virtù: esso spande il suo contagio dal re giù giù fino agli infimi strati della popolazione ».

In queste parole, ripetute da numerosi altri moralisti, sta la condanna, a un tempo, e la difesa del lusso.

È chiaro, infatti, che se noi riducessimo i nostri bisogni alla massima semplicità compatibile coll'esistenza, si ripercorrerebbe a ritroso la storia del progresso economico. Si imiterebbe Diogene che, avendo visto il mendico alla fonte dissetarsi nel cavo della mano, gittò la ciotola. L'aver dei bisogni significa essere civili. L'uomo moderno ha più bisogni dell'antico; l'Europeo ne ha più del selvaggio. Ogni nuovo bisogno si presenta da prima come un lusso, sentito da poche persone; ma l'imitazione lo estende, l'abitudine lo consolida, l'ereditarietà lo trasmette, si diffonde dalle classi ricche alle povere, dal luogo di origine ai più remoti paesi: la sua soddisfazione diviene imperiosa necessità. Gli oggetti più comuni, quali le camicie, le calze, i fazzoletti, le forchette, gli orologi, le automobili, sono stati considerati, al loro primo apparire, un lusso da raffinati. Nel 1500 il re d'Inghilterra possedeva un solo paio di calze di

seta e Caterina de' Medici riceveva, nel corredo di nozze, due camicie.

Non è certo questo lusso benefico, propulsore del civile progresso, che noi dobbiamo condannare. Ma, accanto ad esso, un altro ve n'è, che non merita giustificazione di sorta: è quello che rappresenta un inutile sciupìo di ricchezza o di lavoro; che assume la forma di *eccesso*, per adoperare la suggestiva parola proposta dal Condillac. Vi è un lusso colpevole od un eccesso quando un uomo spenda per certe cose più di quanto i mezzi gli consentano o distrugga beni senza un'adeguata soddisfazione per sè o per gli altri. Commette un eccesso chi compera un orologio e non ha di che pagare i propri debiti; chi spreca cibo o bevande, che potrebbero essere di sollievo al povero; chi, a scopo di caccia, tiene incolti terreni, che potrebbero fornire buoni raccolti; chi distoglie operai da lavori produttivi per impiegarli in futili occupazioni.

Le spese pazzesche delle classi ricche debbono essere deplorate quando, direttamente o indirettamente, suonino ingiuria alle altre classi sociali. Ma anche i poveri hanno i loro lussi colpevoli od eccessi: basti pensare ai miliardi che annualmente gli operai profondono in quelle bevande alcooliche, che affievoliscono l'intelletto, aprono la via al carcere o al manicomio e accorciano l'esistenza.

121 - Risparmio. – Si dovrebbe tener sempre presente che ciò che si spende oggi in un malinteso lusso o in frivolezze, ci può essere assai più utile domani, quando per malattie, disoccupazione, vecchiaia o altre cause ci sia difficile il procacciarci le cose più necessarie e comuni.

Il risparmio nasce dal sentimento della previdenza: consiste nell'astenersi dal consumare in tutto o in

parte la ricchezza prodotta e nel metterla in serbo per bisogni futuri e presunti, che riteniamo più urgenti di quelli attuali.

Si può risparmiare conservando presso di sè inoperosa la ricchezza non consumata: i cibi in dispensa, i cereali o la legna nel granaio, il vino in cantina, le monete nel salvadanaio o nello scrigno. Ma chi risparmia, oggi, di regola, non tesoreggia così: preferisce tramutare le cose risparmiate in denaro e investire quest'ultimo; cederne, cioè, ad altri l'uso, dietro compenso, salvo il diritto di ottenerne la restituzione a richiesta. Vi sono appositi istituti, che hanno lo scopo di facilitare la previdenza e l'investimento; tali sono, da noi, le *Casse ordinarie di risparmio* e quelle *postali*, coadiuvate anche dalle *Società ordinarie di credito*, dalle *Cooperative di credito*, dai *Monti di pietà* e dalle *Casse rurali*.

Il risparmio ha un alto valore educativo. Chi risparmia si abitua alla sobrietà, allo spirito di rinuncia, alla misura nei desideri e nei consumi; è meno esposto ai contraccolpi delle disgrazie; ha il sentimento della propria indipendenza e la possibilità di un graduale miglioramento economico. I sudati risparmi degli umili, opportunamente raccolti, formano e conservano quel capitale nazionale, cui l'industria attinge per rinnovarsi e progredire.

In particolar modo il risparmio è da raccomandarsi alle classi lavoratrici, esposte alla alterna vicenda dei cicli del credito. Nei periodi prosperi esse dovrebbero accantonare parte dei loro salari, per attraversare, con minor danno, le epoche di disoccupazione. *Ogni operaio od operaia, appena ne abbia la possibilità, dovrebbe risparmiare per le seguenti distinte ragioni:*

1) per avere una scorta di denaro in caso di malattia, di disoccupazione, di lutti domestici o di altre disgrazie;

2) per accrescere, coll'interesse, le proprie entrate;

3) per essere in grado di acquistare buoni strumenti e di ottenere credito quando voglia lavorare o metter bottega per conto proprio.

Si dice che gli operai non possono risparmiare a motivo del troppo scarso salario. Ciò non è sempre vero. Ammettiamo volontieri che, quando i salarii siano al minimo, come spesso è avvenuto, specie per i lavoratori della terra, il risparmio non è consigliabile, perchè non potrebbe avvenire se non a prezzo di una riduzione nel tenore di vita dell'operaio. Per il proletario male alloggiato e scarsamento nutrito, il risparmio, secondo l'espressiva definizione di uno scrittore francese, « è un lusso ». Ma non si deve dimenticare che spesso i salari, particolarmente nelle zone industriali, sono assai più elevati: meccanici, elettricisti, siderurgici, scaricatori sono abitualmente meglio pagati, in Inghilterra ed anche in Italia, che non i maestri di scuola, i ministri del culto e gli impiegati.

In tal caso il risparmio è solo questione di volontà e di educazione alla previdenza. La riprova si ha nel fatto che, verificandosi uno sciopero, gli stessi operai vivono volontariamente, per settimane e per mesi, di una metà o di un terzo dei loro salari ordinari. Avviene di frequente che essi si quotino per soccorrere dei compagni in isciopero o a favore delle loro organizzazioni. Nessuno pretende che l'operaio viva di un salario ridotto; ma, *se per combattere il suo imprenditore può quotarsi di un tanto al giorno o alla quindicina, è evidente che potrebbe farlo anche a proprio vantaggio sotto forma di risparmio.* Ed è altrettanto evidente che gran parte dei denari sprecati in fumo, in balli, in cinematografi e, soprattutto, in vino e liquori, potrebbe essere economizzata, con maggior guadagno della salute e della morale.

122 - Mutualità e assicurazione. – Il risparmio operaio viene, in pratica, agevolato dalla mutualità, che si inspira a concetti di solidarietà di classe e di beneficenza, e che prende le forme di *società di mutuo soccorso* e di *casse di quiescenza*. I soci, mediante versamenti settimanali o mensili, acquistano il diritto a sussidi o ad assistenza, in caso di malattia o di disoccupazione, o sono in altri modi aiutati. Vi è qui una specie di risparmio collettivo, cui attingono gli interessati al momento del bisogno.

Questo criterio del risparmio collettivo lo troviamo ancor meglio affermato nell'*assicurazione*. La grandine non colpisce tutti i campi, il fortunale non travolge tutte le navi, l'incendio non distrugge tutte le case, la morte non uccide anzitempo tutti gli uomini: l'esperienza e la statistica ci dicono approssimativamente quale sarà il danno della grandine, quante navi affonderanno, quante case brucieranno, quanti uomini moriranno per ciascun gruppo di età. Gli esposti a questi rischi non sono certo in grado, col risparmio individuale, di economizzare tanto che basti a risarcirsi dell'eventuale sinistro; ma possono fra loro convenire di mettere insieme i propri risparmi e, colle somme che ne risultano, indennizzare i colpiti. Supponiamo che ogni anno su cento barche da pesca ne affondi una. Senza dubbio, il pescatore percosso dalla sventura, non avrà in serbo un capitaletto sufficiente a ricomperarsi la barca, che forse rappresentava tutto il suo patrimonio; ma, con un po' di buon volere, gli sarà stato possibile risparmiare, fin da prima, almeno la centesima parte del prezzo della barca e così avrà fatto ogni altro e la barca perduta sarà presto riacquistata, col concorso di tutti. Lo scopo può essere raggiunto in vari modi. Se i pescatori si accordino di dividersi il danno a infortunio avvenuto, si ha una *mutua di ripartizione;*

se invece, ed è sistema preferibile, si quotino prima, costituiscono una *mutua di assicurazione;* infine, se si rivolgano separatamente ad una compagnia speculativa, contraggono una *assicurazione a premio fisso*. In questo caso spenderanno forse di più, ma la loro garanzia è maggiore, perchè le compagnie fanno affari in molti luoghi diversi e vi è compenso nei rischi.

Similmente vengono congegnate le altre assicurazioni, sia quelle che hanno per oggetto la vita dell'uomo, sia quelle che riguardano i trasporti marittimi, i trasporti terrestri, gli incendii, la grandine, i furti, gli scioperi, la morìa del bestiame, ecc. Tutte in questo concordano: che le persone esposte allo stesso rischio concorrono a formare il fondo con cui saranno risarciti i designati dalla sorte. « Varia d'intenti e di forme – scrive il Castelnuovo – l'assicurazione tende a correggere i capricci della fortuna, e, mentre con un sacrificio certo ma lieve offre il modo di evitar dei rischi o di conseguir dei vantaggi remoti, ma considerevoli, essa viene a ripartire in più equa misura il bene ed il male ».

Come altrove abbiamo visto (n. 73), questo principio viene oggi diffuso anche fra le classi lavoratrici mediante i varii tipi di assicurazione obbligatoria.

123 - Errori sul risparmio. – Non bisogna però ritenere, come credono taluni, che ogni spesa sia da condannarsi e che il miglior uso della ricchezza consista nell'ammassarla o anche nell'imprestarla ad interesse.

Coloro che cadono in tale errore diventano avari, e spesso si privano degli altri ordinari piaceri della vita, per quello solo di sapersi ricchi. Non è da ritenere però che essi rechino alcun danno ai loro connazionali; al contrario accrescono la ricchezza del

paese e, presto o tardi, qualcuno trarrà profitto di ciò che hanno ammucchiato.

Inoltre, se essi impiegano i loro denari nelle banche o nelle industrie, rendono un segnalato servizio, aumentando quel capitale nazionale che consente l'impianto di nuove manifatture, porti, ferrovie ed altre opere importanti. Molte persone spendono il loro denaro in divertimenti passeggeri, in trattenimenti, in banchetti, in vestiario ed è perciò di gran vantaggio che ve ne siano altre le quali impieghino la loro ricchezza in modo più durevolmente utile.

Ciò nulla meno, non è da consigliarsi un'astensione da ogni godimento al solo scopo di accumulare ricchezze. *Est modus in rebus.* Le cose non sono ricchezze, se non in quanto siano utili e ci diano piacere. Se tutti impiegassero i loro risparmi in azioni ferroviarie si avrebbero tante strade ferrate da superare il bisogno e da riuscire di danno, piuttosto che di vantaggio. Non varrebbe la pena di costruire bacini portuari, se non vi fossero bastimenti da caricarvi; nè bastimenti, se non vi fossero merci o passeggeri da trasportare. Sarebbe egualmente assurdo l'aprire manifatture di cotone, se ve ne fossero già a sufficienza da fabbricare tanti tessuti, quanti sono richiesti per il bisogno della popolazione.

Si giunge così alla conclusione, che la ricchezza viene creata a bella posta per essere utilizzata e consumata in un modo o nell'altro. Nel consumarla subito o nel ritardarne il consumo mediante il risparmio, dobbiamo seguire il criterio di trarre dalla ricchezza stessa il maggior possibile vantaggio per noi medesimi, per i nostri parenti ed amici ed anche per tutte le altre persone, chè di tutti ci deve premere.

CAPITOLO XXIV.

CONSUMI PUBBLICI

124 - Bisogni collettivi. – Non tutti i bisogni vengono soddisfatti allo stesso modo. Se ho fame, mi appresto il cibo. Se mi occorre un vestito, me lo faccio fare dal sarto. Compero un libro, che mi interessa, dal libraio. Consulto il medico di fiducia sulla mia salute o l'avvocato sui miei affari. Per isvagarmi, assisto ad una rappresentazione teatrale. In tutti questi casi, il bisogno viene appagato mediante la mia attività individuale o col libero concorso di altre persone. Siamo nel campo dei consumi privati.

Ma non sempre avviene così. Se, per esempio, ho bisogno di recarmi da un luogo ad un altro, è chiaro che non posso farmi costruire una strada per me solo. Se vi sono, come è probabile, molte altre persone che risentono lo stesso bisogno, sorge spontaneo il concetto che la strada debba essere fatta col contributo di tutti coloro che ne traggono un beneficio

e cioè di tutti gli abitanti del Comune, della Provincia o della Nazione, secondo l'importanza della strada da costruirsi. Si tratta, in questo caso, di un bisogno pubblico, il quale viene più utilmente soddisfatto dalla attività degli Enti politici, che sono lo Stato, le Provincie e i Comuni. Altrettanto può ripetersi per la difesa del paese, per il mantenimento dell'ordine, per l'amministrazione della giustizia, per l'istruzione elementare, per la illuminazione cittadina e per numerosi altri bisogni. E poichè la loro soddisfazione richiede, oltre l'impiego di servizi personali, anche quello di terreni, di fabbricati, di macchine, di suppellettili, di provviste e di merci di ogni genere, si entra nel campo dei *consumi pubblici*.

125 - Funzioni dello Stato e bilancio. – Funzione (dal latino, *fungi*, *functus* = compiere) vuol dire esecuzione ed occorre, fin da principio, stabilire quali siano le *funzioni dello Stato* e cioè i doveri ch'è tenuto ad adempiere ed i servigi che ha l'obbligo di rendere ai propri governati. Esse si sogliono distinguere in due classi:

1ª funzioni necessarie;
2ª funzioni facoltative.

Le *funzioni necessarie* sono quelle che lo Stato *deve* adempiere e che hanno, quindi, per oggetto l'esistenza stessa dello Stato, la sua difesa, il mantenimento dell'ordine, l'amministrazione della giustizia. Rintuzzare le aggressioni dei nemici esterni, assicurare la tranquillità all'interno, prevenire le insurrezioni, punire i malfattori che disobbediscono alle leggi, mantenere tribunali che giudichino le controversie dei sudditi: ecco altrettanti compiti, cui nessuno Stato potrebbe sottrarsi, senza rinunciare alla sua stessa ragione di essere.

Le *funzioni facoltative* sono quelle che lo Stato *può* assumere per conseguire fini di prosperità e di cultura, come sarebbe lo stabilire un buon sistema monetario, il decretare un sistema uniforme di pesi e misure, il costruire e mantenere le vie, il fondare scuole, il trasportare corrispondenze, l'istituire osservatorii astronomici e uffici meteorologici, ecc. Le funzioni facoltative sono in realtà numerosissime e non v'è limite, almeno in teoria, alle cose che i governi potrebbero compiere. In pratica, la scelta e la graduazione avviene con particolare riguardo all'indole, alle tradizioni ed ai peculiari bisogni del paese. A Sparta il governo provvedeva al vitto in comune. Una nazione afflitta dalla febbre gialla o dalla malaria potrà adottare i provvedimenti sanitari per vincere il male. Dove è alto l'analfabetismo, si giustificano le spese per combatterlo.

Stabilite le funzioni, il Parlamento, su proposta del Governo, con apposita legge, delibera il bilancio e cioè le spese occorrenti per provvedere ai servigi ritenuti necessari ed il modo di fronteggiarle mediante pubbliche entrate. Il principio che vige in questa materia è che *le spese determinano le entrate*.

Il *bilancio*, come indica la parola, designa l'equilibrio fra spese ed entrate pubbliche e si traduce in un documento contabile di grande importanza. Il bilancio si dice di *cassa*, se tenga in evidenza solo le spese o le entrate che avranno effettivamente luogo nell'esercizio, ed è in tal modo che lo si compila in Inghilterra; si dice di *competenza*, se registri anche gli accertamenti e gli impegni e cioè le entrate e le spese che, pur essendo assegnate all'esercizio, si affettueranno in quelli futuri. È metodo più corretto ed è così che lo si compila da noi.

Quando si parla di bilancio, si intende quello *preventivo*, di gran lunga più importante, perchè

traccia le direttive ed i limiti della prossima azione amministrativa. Vi è anche un bilancio *consuntivo* o rendiconto, che si riferisce all'esercizio ormai chiuso, e che ha interesse retrospettivo, per eseguire i controlli e per accertare le responsabilità della precedente gestione.

Il bilancio, di regola, è annuale e si riferisce all'*esercizio finanziario*, che in Inghilterra va dal 1 Aprile al 31 Marzo e in Italia dal 1 Luglio al 30 Giugno successivo, appunto per dar tempo al Parlamento di discutere ed approvare, con apposita legge, il preventivo. Qualora l'approvazione non sia data tempestivamente, si ricorre all'*esercizio provvisorio*, che viene concesso a dodicesimi. Per le Provincie e pei Comuni l'anno finanziario coincide coll'anno solare.

Il bilancio si divide in parte ordinaria e parte straordinaria, e si chiude col pareggio, se le entrate eguagliano le spese, con un avanzo se le superano, con un disavanzo o *deficit* (dal latino, *deficere* = mancare) nel caso contrario. È male che il bilancio si chiuda in *deficit;* ma non è neppur giustificabile un largo avanzo. Quando le entrate eccedano, l'uso migliore che possa farsene è di lasciarle nelle tasche dei contribuenti, sotto forma di riduzione di imposte. Lo stato normale del bilancio è il pareggio e cioè l'equilibrio fra entrate e spese.

126 - Le spese pubbliche. – Vi sono alcune condizioni economiche che debbono essere sempre tenute presenti nel fissare le pubbliche spese.

In primo luogo, esse debbono rispondere ad un *bisogno generalmente sentito*, e cioè tale che tutti, anche coloro che della spesa non abbiano diretto vantaggio, ne riconoscano l'importanza e l'interesse collettivo. L'utilità dei tribunali e delle pubbliche

scuole non può essere messa in dubbio neppure da chi non se ne serva. Lo stesso dicasi della protezione degli operai nelle fabbriche o della tutela degli italiani all'estero. Anche chi non si muove di casa, non può disconoscere che sia obbligo del Governo di proteggere i nostri emigranti e riterrà giustificate le spese incontrate a tale scopo. Perciò le spese spesso conservano un carattere generale e un interesse comune, anche se siano eseguite in un punto determinato del territorio o riguardino un numero ristretto di persone. L'ampliamento del porto di Genova o l'istituzione di un osservatorio sull'Etna rispondono egualmente alla condizione della generalità del bisogno.

In secondo luogo, le spese pubbliche debbono essere fissate solo se presentino *carattere di necessità e di convenienza*, e cioè se siano giustificate dalle imprescindibili esigenze del vivere sociale o dalla constatata deficienza della iniziativa privata o dagli abusi cui questa desse luogo, nello sfruttamento di monopoli naturali.

In terzo luogo, occorre vi sia sempre *corrispondenza fra la spesa incontrata e il servizio reso*: in altri termini si devono evitare gli sperperi. Le spese non giustificate dal bisogno o superiori al bisogno sono spese improduttive.

Infine, le spese pubbliche debbono essere contenute entro i *limiti* imposti dalla potenzialità economica del paese. Le spese eccessive inaridiscono le fonti della ricchezza privata: il contribuente, oberato di imposte troppo gravi, restringe i consumi, cessa dal risparmio, trafuga i capitali. In tali condizioni, il fisco fa come il selvaggio di cui parla J. J. Rousseau, che per mangiare il frutto abbatte l'albero, senza preoccuparsi del domani.

Le spese pubbliche, in pratica, si sogliono ripartire per Ministeri e dal loro armonico coordinamento

dovrebbe risultare la soddisfazione dei bisogni collettivi dei singoli cittadini, avuto riguardo alla diversa intensità che i bisogni medesimi presentano per ciascuno di essi. È chiaro infatti che non tutte le classi hanno identità di bisogni e ciò che richiede il povero può essere superfluo per il ricco e viceversa. I meno abbienti, ad esempio, necessitano di assistenza sanitaria e di altre opere di beneficenza, che sono superflue per il ricco, il quale invece chiede allo Stato la protezione dei propri averi e dei propri diritti. Sarebbe utile il poter stabilire in quale misura ogni categoria di contribuenti tragga beneficio dalle pubbliche spese: ma la cosa non è praticamente possibile, tanto che neppur è dato sapere se maggior vantaggio ne risentano i ricchi, come sostengono i socialisti, oppure i proletari, a favore dei quali gli Enti hanno incontrato in questi ultimi decenni numerosi oneri per l'istruzione obbligatoria, le assicurazioni operaie ed altre provvidenze.

Si nota in tutti i bilanci che le spese aumentano con ritmo veloce, talora preoccupante. Per valutare esattamente questo fenomeno, si deve avvertire che, in parte almeno, esso è solo apparente. Le spese pubbliche crescono perchè è cresciuto il numero degli abitanti, perchè essi stessi sono più ricchi di un tempo e perchè le cifre vengono esposte in una moneta ogni giorno più deprezzata. Tuttavia vi è anche un aumento reale, e da un esame, anche sommario, dei bilanci è facile scorgere come le cause di maggior aggravio siano costituite dagli interessi dei debiti pubblici e dalle spese militari o conseguenti alla guerra. In tesi generale, come ha osservato il Ricca-Salerno, «i bilanci degli Stati più civili presentano una grande somiglianza con quelli degli individui appartenenti alle classi inferiori, in cui i bisogni primi dell'esistenza assorbono la parte di spesa di

gran lunga maggiore, e lasciano un margine relativamente assai ristretto per gli scopi di civiltà e di cultura ».

127 - Necessità delle imposte. – Qualunque sia il numero e l'importanza delle funzioni assunte dagli Enti, è fuori dubbio che per compierle occorre loro molto denaro. Dove trovarlo?

Nel regime feudale e nei paesi di più scarsa civiltà alle spese pubbliche si sopperisce, in gran parte, con *entrate originarie* e cioè col reddito di quei terreni, fabbricati, boschi, corsi d'acqua, ecc., che le pubbliche Amministrazioni possiedono alla stessa stregua dei privati e che diconsi beni di *demanio fiscale*, se di pertinenza dello Stato, e *beni patrimoniali*, se di pertinenza delle Provincie o dei Comuni. Se non che tali beni sono ridotti oggi al minimo, nè c'è da fare su di essi grande assegnamento.

E neppure c'è da sperare valido aiuto dall'*assunzione diretta di pubbliche imprese*, poichè si sa bene che statizzazioni e municipalizzazioni hanno tendenza ad essere passive (n. 50).

Perciò è necessario ricorrere alle *entrate derivate* o contribuzioni, mediante le quali si attingono i fondi dalle tasche dei privati cittadini, che, per l'occasione, prendono il nome di contribuenti.

A volte, quando il servizio è divisibile, individualizzabile e reso a richiesta del cittadino, l'amministrazione può pretendere dal richiedente la rifusione parziale o totale delle spese incontrate. Si ha allora la *tassa*. L'alunno, colle tasse scolastiche rimborsa in parte le spese che gli Enti sostengono per impartirgli una certa istruzione.

Nel maggior numero dei casi, però, non sarebbe possibile precisare quanta parte dei servizi venga goduta da ogni contribuente. In che misura fruisce

ciascuno di noi della illuminazione notturna delle vie o della tutela della sicurezza da parte degli agenti ad essa preposti? A queste e consimili spese si fa fronte colle *imposte*, prelevate coattivamente sulle sostanze dei cittadini, in ragione dello loro capacità contributiva.

Ma la coazione non è che apparente o formale, poichè l'imposta trova la sua sostanziale giustificazione nella legge del valore. Ogni contribuente ripartisce la propria ricchezza secondo la decrescente intensità dei bisogni, siano essi individuali o collettivi: i primi soddisfa direttamente; per gli altri versa agli Enti, sotto forma di imposta, il denaro necessario ad appagarli.

Perciò l'imposta migliore non è la più piccola, ma quella che continuerebbe ad essere pagata anche quando ne venisse meno l'obbligo legale. Rinuncieremmo noi alla difesa della patria, alla tutela dell'ordine, alla viabilità o ad altri servigi che ci rendono gli Enti, solo per risparmiare i corrispondenti tributi? L'imposta, se bene ordinata, deve rappresentare, seconda la tipica espressione di Emil Sax, «l'uso più felicitante della ricchezza».

Se non che, nel fatto, spesso avviene che il contribuente, spinto dal proprio egoismo e conscio che i servizi pubblici saranno egualmente resi, riesce a sottrarsi al pagamento, talora rinunziando alla proprietà o al consumo colpiti, più spesso ricorrendo a occultazioni o a false denunzie. Nascono così le sperequazioni, per cui alcuni pagano troppo ed altri troppo poco. Il non pagare le imposte non è una furberia (come molti credono), ma una disonestà, commessa non tanto a danno del fisco, quanto degli altri contribuenti, che restano così maggiormente gravati. Le frodi debbono essere punite e trovare la riprovazione dell'opinione pubblica.

128 - Riparto delle imposte. – Problema fondamentale in finanza è la ripartizione dell'aggravio delle pubbliche spese fra i contribuenti in ragione della loro potenzialità economica. Tutti sono d'accordo nel riconoscere ragionevole che il ricco paghi più del povero, per cui oggi nessuno più sosterrebbe i testatici o capitazioni, usati in altri tempi, che assoggettavano uomini, donne e fanciulli allo stesso tributo, un tanto a testa. Ma i dispareri sorgono quando si tratta di stabilire il modo di graduare le imposte.

Alcuni ritengono che sia più semplice, ed anche più equo, il dar loro carattere *proporzionale*. Se chi ha 100 paga allo Stato 5, chi ha 100.000 paghi 5.000. Se non che è facile obbiettare che 5 lire per chi ne ha sole 100, rappresentano un sacrificio assai maggiore che non 5.000 per chi ne abbia 100.000: il primo dovrà rinunciare alla soddisfazione di bisogni urgenti; il secondo, tutt'al più, a quella di bisogni voluttuari. Il grado finale di utilità del denaro, per questi due contribuenti, è assai diverso: per ristabilire fra i due l'eguaglianza, il secondo dovrà dare, non già 5.000, ma una somma molto maggiore. È questo il concetto dell'imposta *progressiva*, nella quale, comunque ordinata, l'aliquota cresce più rapidamente che non il reddito da essa colpito; e cioè se su 100 lire si paga l'1%, su 1000 si pagherà in ragione del 2%, su 10.000 in ragione del 3% e via di seguito. Con questo sistema si tenderebbe a costituire fra imposta e potenzialità economica del contribuente *una proporzionalità più esatta della semplice proporzionalità aritmetica*.

In un sistema tributario moderno, però, le imposte sono numerose, nè tutte congegnate nello stesso modo: per cui la progressività di alcune viene neutralizzata dal carattere regressivo di altre. Tenuto

conto dei rispettivi redditi, le imposte sul tabacco, sull'alcool e, in genere, sui consumi, colpiscono più rudemente il povero del ricco. Quella sul sale è una capitazione: il miliardario e il mendicante ne consumano in egual misura. Qui si ha dunque progressione a rovescio.

Il carattere proporzionale o progressivo dell'intero sistema tributario dovrebbe pertanto risultare dal combinato gioco delle imposte che lo compongono, ciascuna delle quali ha una particolare struttura ed adempie ad una funzione che le è propria.

Il problema è reso più arduo per il fatto che non è sempre possibile lo stabilire con precisione da chi le imposte siano realmente pagate. È evidente che il bottegaio si fa rifondere dal cliente il dazio corrisposto sulle merci: ma anche il padrone di case, in tempo di crisi edilizia, addossa le proprie imposte all'inquilino: e se questi, poniamo, sia un commerciante potrà, a sua volta, traslarle ad altri, frazionandole sui prezzi di vendita. L'industriale colpito, qualora non possa aumentare il prezzo del prodotto, si rivarrà sui fornitori di materie prime o sugli operai, cui ridurrà in proporzione i salari. Come si vede, vi è un complesso intreccio di rapporti economici, di azioni e reazioni, attraverso alle quali l'imposta finisce coll'incidere redditi diversi da quelli originariamente colpiti. Questo processo, noto col nome di traslazione o *ripercussione delle imposte*, in pratica è difficilissimo da accertare ed è tale da modificare profondamente il reale assetto del sistema tributario, che riesce disforme dalla volontà del legislatore.

Proporzione e progressione, a ben considerare, non sono due principii teorici in contrasto fra loro, ma gli espedienti cui si ricorre, a seconda delle circostanze, per ottenere una tassazione meno difettosa, e cioè tale che assicuri la soddisfazione delle pubbliche

spese senza sottrarre ai cittadini la ricchezza necessaria ad appagare i bisogni individuali più forti ed urgenti.

129 - Norme logiche dell'imposta. – Sono chiamate così alcune massime importantissime, già formulate da economisti italiani, ma più autorevolmente esposte da Adamo Smith, e che dovrebbero essere prese a guida dagli uomini di Stato nello stabilire le imposte. Eccole:

1° « I sudditi di uno stato debbono contribuire a sostenere le spese di governo, per quanto sia possibile, in proporzione dei rispettivi mezzi, cioè in proporzione dei redditi di cui godono sotto la protezione dello Stato ». Il *principio dell'eguaglianza*, come vien chiamato, vuole che ognuno, in un modo o nell'altro, versi una percentuale del proprio salario, dell'emolumento o di quel qualunque altro reddito che riceve. Non vi devono essere privilegi od esenzioni, come troppo spesso si praticava in passato, quando nobili e clero null'altro davano allo Stato, rispettivamente, che « il sangue e le preci ». Perciò le imposte debbono essere numerose e congegnate in modo che chi sfugga alle une non possa sottrarsi alle altre. Così i lavoratori, che non sono colpiti dalla ricchezza mobile, pagano le imposte sui generi di consumo. Quella sul sale è versata da tutti; realizza cioè la generalità dell'imposta.

2° « L'imposta che ognuno è obbligato a pagare dev'essere certa e non arbitraria. Il tempo, il modo, l'ammontare del pagamento, tutto insomma deve essere chiaro e preciso tanto per il contribuente quanto per ogni altra persona ». Il *principio della certezza* è della massima importanza per evitare abusi e corruzioni. Nulla deve essere lasciato all'arbitrio degli agenti delle imposte. Il contribuente ha di-

ritto di sapere quanto paga e perchè paga, ed anche quanto pagano gli altri. Le leggi fiscali debbono essere chiare, categoriche, di facile consultazione e tali che ognuno sia in grado di fare i conti da sè.

3° « Ogni imposta dev'essere riscossa nel tempo e nel modo che si presuma siano più convenienti per il contribuente ». È questo il *principio della comodità* e la sua utilità è evidente. Siccome il governo non esiste che per il bene del popolo, deve anche dare al popolo meno molestie che può. Sotto questo riguardo sono opportune le gabelle, che si pagano all'atto dell'acquisto della merce, o il bollo sulle quietanze, perchè chi riceve il denaro, in generale, è così soddisfatto che paga il bollo volentieri.

4° « Ogni imposta deve essere ordinata in modo da non sottrarre ai contribuenti delle somme troppo superiori a quelle che entrano nelle casse dello Stato ». È il *principio dell'economia*. Una imposta non dovrebbe mai essere adottata se per la riscossione richieda numerosi agenti e quindi dissipi gran parte di ciò che produce o se turba il commercio o fa rincarare i prodotti. Sotto questo aspetto i dazi comunali lasciano parecchio a desiderare. Anche il lotto è imposta costosa. Inoltre, l'amministrazione non deve far perdere al contribuente tempo o denaro per il pagamento dell'imposte, il che equivale a far pagare un supplemento alle imposte medesime. La riscossione molesta è un incentivo alla frode.

130 – Varie specie d'imposta. – Ad epoche diverse e nei varii paesi le imposte sono state prelevate in tutti i modi immaginabili.

Roma imperiale ha conosciuto le imposte sul fuoco, sulle ombre, sull'aria e, perfino, su certe necessità umane che hanno reso famoso il « *non olet*! » di Vespasiano imperatore. Nel Medio Evo si hanno presta-

zioni fondiarie e diritti prelevati sui trasporti di merci. Il *focatico* colpiva originariamente le famiglie in ragione di ogni focolare posseduto. Più tardi, ad evitare l'ingresso degli agenti fiscali nelle case, vi si sostituì, in Inghilterra, l'imposta sulle finestre, che si possono contare dall'esterno. Una analoga «imposta sulle porte e finestre» vige tuttora in Francia, ma, di regola, oggi non si mettono più tributi sulla luce del sole, preferendosi colpire il contribuente in ragione di ciò che introita e di ciò che consuma.

Tutti gli Stati moderni hanno imposte *dirette* e imposte *indirette* (1). Colle prime il fisco colpisce un reddito, di cui preleva una parte. Oggetto e fonte dell'imposta sono una cosa sola. Chi ha un podere paga la *fondiaria* coi raccolti; chi ha una casa paga l'*imposta fabbricati* colle pigioni. La *ricchezza mobile* falcidia interessi, profitti, onorari, stipendi, pensioni. Son queste imposte *reali*, perchè colpiscono le cose, senza tener conto alcuno del contribuente: sia egli facoltoso o no, abbia o non abbia famiglia, risulti oberato di debiti o meno, l'aliquota non varia, nè si fa luogo a detrazioni. Ma vi è ora una spiccata tendenza a preferire le imposte *personali*, come quella *complementare sul reddito*, che tengono appunto conto di tali elementi soggettivi.

Più numerose assai e più variate sono le imposte *indirette*, che vengono prelevate in occasione di uno scambio o di un consumo, ritenuti indizi di ricchezza esistente.

L'oggetto e la fonte in questo caso son due cose ben distinte.

---

(1) A vero dire, il Jevons, sull'esempio del Mill e di altri, chiama dirette le imposte che non si ripercuotono, indirette le altre. Questa distinzione è ormai abbandonata, perchè la stessa imposta può, a seconda dei casi, ripercuotersi o meno, ed anche ripercuotersi solo in parte. Il criterio seguito nel testo è quello proposto dall'Hoffmann fin dal 1840 ed ora comunemente accolto.

Se taluno acquista del tabacco o dell'alcool, non per questo la sua ricchezza è accresciuta: tutt'altro! Eppure è tassato, perchè si pensa che un individuo, il quale può comperare dei liquori e fumare dei sigari, potrà pure dare qualche cosa per le spese del Governo. E se proprio non vuol pagare il tributo, non beva e non fumi, il che gli riuscirà probabilmente utile sotto ogni rapporto.

Pregio grande di queste imposte è quello di colpire il cittadino senza che quasi se ne avveda: ben pochi si rendon conto di quanta parte del prezzo sborsato vada all'erario o alle finanze locali. E il loro rendimento è grande, poichè colpiscono tutti i redditi, anche i più piccoli, che sono di gran lunga i più numerosi, e perchè seguono automaticamente ogni aumento di ricchezza.

Esse sono congegnate in vari modi. Talvolta si riscuotono mediante l'istituzione di *privative* o di *monopoli fiscali*, come si fa per il tabacco o per il sale. Tal altra si prelevano al momento della produzione, come avviene per lo zucchero o per l'alcool, mediante le *accise* (dal latino, *excidere* = tagliare), che ricordano il tempo in cui il prelevamento veniva fatto in natura. I *dazi di confine* o *dogane* e i *dazi interni* vengono incassati alla introduzione delle merci rispettivamente nello Stato o nei Comuni; le *imposte sullo spaccio* sono percepite all'atto della vendita nei negozi. In certi casi si ricorre all'uso di appositi contrassegni, come si pratica per le biciclette, oppure alla riscossione per ruoli, sistema seguito per i tributi sui domestici o sui cani.

Un'ultima larga categoria di imposte indirette ha per oggetto i trasferimenti della ricchezza e comprende, oltre a quelle sulle successioni e donazioni, le altre numerosissime che vanno sotto il nome di «tasse di registro e bollo» e che colpiscono il gua-

dagno che si presume derivare ai contraenti da ogni scambio.

Queste ed altre minori imposte costituiscono nel loro insieme quel sistema tributario, con cui si fa fronte alle spese ordinarie del bilancio.

131 - Consumi straordinari. – Nella vita dei popoli, come in quella delle famiglie, si verificano talora cause improvvise e impellenti di spese straordinarie. Sono terremoti o innondazioni, che devastano plaghe ridenti; è la riconosciuta necessità di costruire nuove ferrovie o di scavare porti, per i futuri bisogni dei traffici; è la guerra, che minaccia i confini e richiede sacrifici di uomini e di denaro.

In finanza vale il principio che *alle spese ordinarie si deve sempre far fronte con entrate ordinarie;* alle spese straordinarie, invece, è lecito, quando non altrimenti vi si possa provvedere, il contrapporre entrate straordinarie.

Alla stessa guisa che la famigliuola, colpita dalla sventura, vende le suppellettili di casa o pon mano ai sudati risparmi, anche lo Stato può alienare i demani o impiegare il suo tesoro. Sono scarse risorse. Non è consigliabile vendere sotto l'assillo del bisogno i pochi beni demaniali superstiti. Nè oggimai i governi seguono la vecchia usanza di accantonare un tesoro di guerra: sterile raccolta di monete, che, quando sia spesa, determina una improvvisa sovrabbondanza di numerario, con conseguente rialzo dei prezzi, a tutto detrimento dello Stato, che in quel momento si presenta sui mercati come principale acquirente. Assai meglio le monete metalliche si possono utilizzare come garanzia per la circolazione cartacea. Ed è questa appunto, una terza fonte di entrate riservata allo Stato; ma è mezzo pericoloso, come abbiamo visto, per le tristi conseguenze cui pos-

sono dar luogo le eccessive emissioni, difficili da evitarsi. Di gran lunga preferibile è il rincrudire le imposte esistenti o il metterne di nuove, con carattere transitorio, come si è largamente praticato da noi in questi tempi: ma anche tale cespite ha un limite nella capacità contributiva dei cittadini.

Resta, infine, un'ultima fonte, quella cui si fa più largo e più frequente ricorso: il debito pubblico.

Molte erronee credenze esistono a proposito di un tal genere di entrate.

Non si può convenire con coloro che, accogliendo i fallaci concetti del Law, ritengono il debito pubblico produttivo di ricchezza, una specie di alchimia realizzata dai governi; ma, d'altro canto, è anche da rigettarsi l'opinione diffusa che il debito pubblico tramandi alle future generazioni l'onere delle pubbliche spese.

Mediante il prestito, lo Stato raccoglie e consuma ricchezze esistenti nel momento attuale. L'operazione non ha altro scopo che quello di renderne più facile il prelevamento, ma sostanzialmente non differisce da un'imposta straordinaria. Anzi, dove la ricchezza sia egualmente distribuita, è indifferente il contrarre il prestito o il mettere l'imposta, poichè per il contribuente, sul quale in ogni caso ricade l'aggravio, tanto fa il pagare ogni anno 5 di imposta ordinaria per gli interessi, quanto il versare, in una volta sola, il capitale 100, come imposta straordinaria.

È la contemporanea esistenza di contribuenti ricchi e di contribuenti poveri e la conseguente differenza nel grado finale di utilità della ricchezza da ciascuno di essi posseduta, che giustifica il ricorso al prestito, per modo che lo Stato possa coprire il suo fabbisogno, sottraendo alla nazione la ricchezza in quel momento meno utile. Infatti, chi ha mezzi preferisce il dar subito il capitale, rinunciando a bi-

sogni meno urgenti, e sottoscrivere per sè e per altri; chi non ne ha, pagherà invece l'interesse.

È chiaro che se lo Stato pretendesse da tutti il versamento del capitale, i contribuenti poveri dovrebbero farselo egualmente anticipare dai ricchi, stipulando dei prestiti privati a condizioni più rovinose che non faccia, per conto loro, il Governo, stipulando un unico prestito pubblico. È chiaro altresì che il cittadino, acquistando dei titoli, mostra con ciò di preferire, per quanto lo concerne, al debito l'imposta. Se, per ipotesi, si giungesse ad una ripartizione dei titoli del debito pubblico fra i contribuenti esattamente proporzionata a quanto ciascuno di essi paga di imposte per gli interessi, il debito potrebbe considerarsi senz'altro estinto, poichè ciascuno incasserebbe come frutto ciò che egli stesso avrebbe pagato come tributo.

È notorio che il debito pubblico si divide in fluttuante e consolidato, e, quest'ultimo, in redimibile e irredimibile. Anche Provincie e Comuni, per i loro straordinari bisogni incontrano dei prestiti, i quali però, a differenza di quelli dello Stato, sono sempre redimibili e cioè debbono essere rimborsati entro un certo termine.

CAPITOLO XXV

POPOLAZIONE

132 - Aumento della popolazione. – Le nostre città formicolano di gente: anche le campagne sono popolate di paeselli, di borghi, di case coloniche. Nelle regioni più progredite non si possono percorrere poche miglia senza incontrare centri abitati e, fra l'uno e l'altro, opifici e fattorie. Ciò avviene non solo in Italia, ma anche in Germania, in Inghilterra, nei Paesi Bassi e, con maggiore o minore intensità, un po' da per tutto.

La popolazione non è stata però sempre così densa. All'epoca delle guerre puniche, si calcola che l'Italia avesse 7 milioni di abitanti; nel 1770, secondo dati più sicuri, ne aveva 16 milioni e mezzo; oggi ne ha circa 40. Il primo censimento degli Stati Uniti d'America, eseguito nel 1790, ha accertato poco meno di 4 milioni di abitanti; l'ultimo, nel 1920, ne ha noverato oltre 107. Dunque c'è aumento, ed aumento notevole.

Ora, vien fatto di chiedersi: come vive tutta questa gente o, meglio, come vivrà nei secoli futuri, se continua a crescere così? Troverà essa sempre la copia di ricchezze indispensabili ai suoi consumi?

Questa preoccupazione non avevano gli antichi, i quali ritenevano per fermo che ogni incremento di popolazione rappresentasse aumento di benessere e di potenza. Al comandamento della Genesi: « *crescite et multiplicamini* », fanno riscontro numerose istituzioni dirette ad incoraggiare i matrimoni e le nascite. I romani conobbero una « *multa uxoria* », che colpiva i celibi, e Cesare vietò alle donne quarantacinquenni senza figli di portare gioielli. In tempi più recenti, Luigi XIV e Napoleone I premiarono i genitori di numerosa prole.

Ma tali concetti, per quanto accolti e condivisi dalla pubblica opinione, muovono da preoccupazioni di indole guerresca, dal desiderio delle nazioni di gareggiare e di soverchiarsi a vicenda, piuttosto che da quello di conseguire il massimo benessere individuale e sociale. È merito degli scrittori italiani di avere per primi intuito, nei suoi veri termini, il problema. A tacere del Machiavelli, che già vi accenna nei suoi « Discorsi », ricorderemo come, fin dal 1588, Giovanni Botero, in un suo classico opuscolo, tradotto anche in inglese, abbia esposto le ragioni che ostacolano l'incremento indefinito della popolazione, che egli riconosce sopra tutto « *nello squilibrio fra la virtù generativa degli uomini e la virtù nutritiva della città* », vale a dire la difficoltà di procacciarsi i viveri necessari. Sull'argomento torna più tardi Cesare Beccaria, il quale correttamente dimostra che « *la popolazione crescerà fino a che possono crescere i mezzi di sussistenza* ». Infine, il prete veneziano Giammaria Ortes dà la prova che quest'ultima tende ad accrescersi indefinitamente, secondo una progressione geometrica

a periodo trentennale. Qui c'è in germe la parte sostanziale della teoria della popolazione.

Ma è all'inglese Tomaso Roberto Malthus, ecclesiastico protestante, che spetta il vanto di aver richiamato sull'argomento l'appassionata attenzione del pubblico, con un suo libriccino, intitolato: *Un saggio sul principio di popolazione*, uscito anonimo nel 1798 e riapparso nel 1803, in gran parte rifatto e col nome dell'autore.

133 - La teoria di Malthus. – La linee fondamentali della teoria sono dall'autore stesso così esposte:

« Possiamo tener per certo che, *quando la popolazione non sia fermata da alcun ostacolo*, essa vada raddoppiandosi ogni 25 anni e cresca di periodo in periodo secondo una progressione geometrica ».

« Siamo in grado di affermare, *partendo dallo stato attuale della terra abitata*, che i mezzi di sussistenza, nelle circostanze più favorevoli all'industria, non possono mai aumentare più rapidamente che secondo una progressione aritmetica ».

Ed aggiunge, traducendo le due leggi in cifre: « La razza umana *aumenterebbe* come i numeri, 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256; mentre le sussistenze crescerebbero come questi: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. In capo a due secoli, la popolazione starebbe ai mezzi di sussistenza come 256 sta a 9 ».

Si noti fin d'ora che il Malthus parla al condizionale: dice ciò che avverrebbe se non vi fossero quegli ostacoli, cui sopra accenna. Questo i suoi oppositori troppo spesso dimenticano.

Vediamo ora se le tendenze da lui indicate siano esatte.

Egli conforta la sua affermazione circa l'aumento geometrico della popolazione con citazioni di autori e coll'esempio degli Stati Uniti. Disponendo oggi

di maggiori materiali statistici, è facile comprovare che l'ipotesi di Malthus si è più volte verificata, anche al Canadà ed in Australia. Nè è difficile darne una dimostrazione astratta. « Se uno produce due, scrive Pellegrino Rossi, e i due nuovi prodotti abbiano ciascuno la stessa forza produttiva che aveva la prima unità, due produrranno quattro, quattro produrranno otto, e così di seguito ».

La seconda tendenza, quella dell'aumento aritmetico delle sussistenze, è apparsa a taluni meno fondata. Se l'uomo procrea con facilità, si dice, con ben maggiore facilità si moltiplicano gli animali e le piante, che gli forniscono gli alimenti. Due sole aringhe sarebbero in grado di popolare tutti i mari in un decennio; un piede di giusquiamo, in quattro anni, coprirebbe la superficie terrestre, ecc. Ahimè, anche qui si parla al condizionale: tutto ciò sarebbe vero considerando ogni animale ed ogni pianta a sè stanti; cessa di esserlo, se ne consideriamo la coesistenza. La limitazione della terra si fa sentire su tutti gli esseri del regno vegetale ed animale: la distruzione reciproca è legge di vita. Un aumento indefinito delle sussistenze, allo stato attuale della scienza, non è concepibile. La legge dei *compensi crescenti*, che oggi si invoca, è l'eccezione che conferma la regola, e già ne abbiamo dimostrata la relatività (n. 78).

Naturalmente, popolazione e sussistenze debbono procedere di pari passo. È assurdo il ritenere che, in un momento dato, possano esistere più uomini di quanti la terra sia in grado di mantenerne. « Tutto ben ponderato, scrive ancora il Malthus, si può affermare che i diversi paesi sono abitati in proporzione della quantità di alimenti che producono o vi si possono ottenere.... I paesi graniferi sono più popolosi dei paesi boschivi; ed i paesi da riso più di quelli da frumento ».

I progressi economici, soprattutto quelli riguardanti l'agricoltura e i mezzi di trasporto, possono aumentare la disponibilità dei viveri in un paese mediante i maggiori raccolti e le importazioni: tuttavia è certo che, a scadenza più o meno remota, la limitazione della terra farà sentire ovunque il suo *veto*, non foss'altro, come nota il Pareto, per la deficienza dello spazio. Crescendo con la ragione attuale, fra sei secoli e mezzo la popolazione inglese avrebbe la densità di un uomo ogni metro quadrato di terreno! È ciò possibile?

L'eccesso di popolazione, che tenderebbe a formarsi, viene di continuo eliminato per l'azione di *ostacoli repressivi*, che abbreviano la vita umana e che il Malthus compendia nella formula « vizio e miseria ». L'insalubrità degli alloggi; la mancanza di vesti e d'igiene; il nutrimento insufficiente e malsano; la sregolatezza dei costumi; l'abuso di alcoolici; le carestie e le crisi; la guerra, dilapidatrice di ricchezze; le errate provvidenze economiche; la disoccupazione; le preoccupazioni e i dolori morali; le epidemie, corollario immancabile di tante miserie; i delitti, specie contro i neonati o i nascituri; i suicidi: ecco altrettante cause di mortalità prematura.

Ora, per rendere superfluo l'intervento di queste deprecate cause, unico mezzo è quello di astenersi dal mettere al mondo dei piccoli esseri per i quali « non vi è posto al banchetto della vita ». Perciò il Malthus suggerisce un *ostacolo preventivo*, il « ritegno morale ». L'uomo ha intelligenza per discernere il bene dal male e libertà di eleggere la condotta che più gli conviene: egli è dunque arbitro del proprio destino, e dovrebbe astenersi dal contrarre matrimonio, fino a quando non abbia mezzi sufficienti per mantenere ed allevare la prole.

134 - Principali obbiezioni. – Poche teorie, come questa di Malthus, hanno sollevato maggior numero di obbiezioni e dissensi. Essa è stata giudicata, a volta a volta, empia, immorale, sconsolata, erronea.

L'accusano d'empietà coloro che vogliono riservato alla divina Provvidenza il compito di regolare le nascite secondo i suoi imperscrutabili decreti. Ma lo studiare le leggi dei fenomeni naturali e il prevenirne gli eccessi, non è andare contro la Provvidenza. Forse che il malato rinunzia a curarsi per non contrastare ai voleri della Provvidenza?

Meno ancora si può parlare di immoralità. Malthus, che è sacerdote, consiglia il ritegno morale, l'astensione dal coniugio, la castità. La responsabilità di aver proposto mezzi diversi, per diminuire le nascite, ricade su altri a torto designati come « neo-malthusiani ».

Non si può certo definire come ottimista una teoria che condanna ogni pubblica carità ed ha il coraggio di affermare: « Un uomo, che nasca in un mondo già occupato, quando la sua famiglia non abbia modo di nutrirlo, nè la società di impiegarne il lavoro, non ha alcun diritto di pretendere una qualsiasi parte di sussistenze ed è realmente superfluo sulla terra ». Ma se il male è grave, la colpa è forse del medico che lo constata? Bisognerebbe dimostrare ch'egli ha sbagliato. È ciò che, da più parti, si è tentato di fare.

Taluni osservano che le due progressioni, popolazione e sussistenze, essendo in funzione l'una dell'altra, non possono svolgersi nel modo indicato, ma debbono dare una risultante unica, come le forze centrifuga e centripeta, dal contrasto delle quali risulta l'orbita dei pianeti intorno al sole. Così ragionando si dimentica però, e lo abbiamo già avvertito, che le due progressioni non indicano ciò che

avviene, ma ciò che *avverrebbe*, qualora i fenomeni da esse rappresentati potessero svolgersi ciascuno secondo il proprio impulso, sottraendosi all'azione degli ostacoli.

Fanno presente altri che ogni uomo, nascendo, non aumenta solo il numero delle bocche da sfamare, ma anche quello delle braccia che lavorano. È vero: ed è appunto in considerazione di ciò e dei continui progressi agricoli, che Malthus prevede un graduale aumento delle sussistenze. Ma la produzione dipende dal combinato concorso dei tre noti fattori, terra, lavoro e capitale, e non è aumentandone uno solo, il fattore lavoro, che si possa ottenere un proporzionale incremento del prodotto.

I socialisti sostengono che non vi è una legge unica della popolazione, ma tante quanti sono i periodi storici. Nell'attuale, caratterizzato dal capitalismo, l'eccesso è fittizio e dipenderebbe, a loro avviso, dai vizi della distribuzione, la quale accentra ricchezza e potenza in poche mani, mantenendo la disoccupazione allo stato endemico. La questione così è spostata, non risolta; poichè non risulta che una diversa distribuzione rallenterebbe il ritmo dell'accrescimento demografico.

Certi fisiologi credono d'aver notato una specie di antagonismo fra sviluppo intellettuale e procreazione, per cui all'elevamento della razza dovrebbe far riscontro una diminuzione di natalità. Gli esempi che si adducono sono, invero, poco probanti, poichè si possono più facilmente ascrivere a maggior previdenza delle classi superiori.

Finalmente, l'argomento più abusato è questo: che da quando Malthus ha enunciato la sua teoria ad oggi i fatti sembrano avergli dato torto, poichè la popolazione non è cresciuta giusta il previsto, mentre in ben più larga misura sarebbero aumentati

il benessere e la ricchezza. Ma è lecito chiedere: hanno forse cessato di agire i freni dal Malthus indicati? Forse che non vi sono più strati sociali in cui il vizio e la miseria mietono vittime innumerevoli? Forse che sono oggi sparite le crisi, le carestie, le guerre, col loro strascico di lacrime e di lutti? Forse che l'ostacolo preventivo non è praticato sempre più intensamente nelle società moderne? In tutti gli Stati la natalità decresce: da noi in sessant'anni è scesa da 39 a 29 per mille abitanti; in Francia è al minimo. Presso i popoli barbari il coniugio è contratto alla pubertà: in Italia la maggior frequenza di matrimoni si ha per la donna a 24 e per l'uomo a 28 anni. Non è questa l'applicazione pratica del precetto malthusiano del «ritegno morale»?

Non si può negare, d'altro canto, che vi sia stato un rapido accrescimento nelle ricchezze: ma si deve tener presente che hanno concorso a produrlo cause che difficilmente si rinnoveranno in avvenire, quali l'applicazione del vapore ai mezzi di trasporto ed i progressi agricoli. La prima soprattutto, permettendo la facile dislocazione di masse enormi di merci e di uomini, ha consentito la messa in coltura dei paesi nuovi, le larghe correnti migratorie, gli acquisti di generi di consumo da lontane contrade. La terra rimpicciolisce. La nazioni ricche si procurano le sussistenze dovunque le trovano; le povere, inviano all'estero la parte esuberante della loro popolazione a guadagnarsi un pane: *Quod differtur non aufertur*! Il problema, da nazionale si fa mondiale.

Nessuna delle surricordate obbiezioni e delle altre molte, che per brevità si tacciono, è tale da togliere al principio di Malthus il suo valore di legge tendenziale, esatta, se non nelle formule, certo nella sostanza.

135 - Conseguenze economiche dell'aumento di popolazione. – È la popolazione che produce le ricchezze ed è la popolazione che le consuma: essa è dunque mezzo e scopo di ogni attività economica. Man mano che ne aumenta il numero dei componenti, si trasformano e perfezionano anche i sistemi per provvedere al soddisfacimento degli accresciuti bisogni.

In un primo tempo l'elemento natura predomina. La terra, libera, sconfinata, non appartiene ad alcuno. Gli uomini vivono nomadi, chiedendo il cibo alla caccia e ai frutti naturali del suolo. Ma queste risorse risultano sempre più insufficienti, via via che gli uomini crescono di numero. Allora essi, anzichè uccidere gli animali, li catturano e li allevano: da cacciatori si trasformano in pastori, erranti colle loro greggi di terra in terra.

Il loro numero cresce ancora: lo spazio comincia a fare difetto. Le popolazioni divengono un po' per volta sedentarie e si dànno all'agricoltura. La terra viene prima coltivata in comune; poi divisa periodicamente fra le famiglie; infine, col crescere di queste, le divisioni cadono in disuso e si appongono i termini della proprietà privata. Sorge qualche mestiere distinto e si praticano scambi di beni e servigi. Il secondo fattore della produzione, il lavoro, acquista gradatamente importanza.

Gli abitanti, sempre più densi, vengono a trovarsi a disagio entro i confini delle terre loro toccate in sorte, e invadono quelle dei vicini o si spostano verso contrade che, per bontà di clima e feracità di suolo, promettono migliori condizioni di vita. Si hanno così le guerre di conquista e le invasioni barbariche.

All'inizio dell'età moderna, quando le scoperte geografiche dischiudono agli Europei nuovi continenti, si apre il periodo della colonizzazione. Ma le colonie,

raggiunta una certa densità di popolazione, aspirano ad autonomia: spezzano il giogo della madre patria o ne conservano puramente una soggezione nominale: assurgono a dignità di nazioni. Sono i paesi nuovi.

In epoca ancor più recente, perfezionati i mezzi di trasporto, si inizia il fenomeno migratorio. L'emigrazione differisce dall'antica invasione, perchè avviene alla spicciolata, da parte di gente inerme, che reca al paese di elezione la propria forza di lavoro. Gradita in un primo tempo, quando ancora mancano le braccia alle molte iniziative, lo è sempre meno, col crescere della popolazione indigena. L'emigrante deprime i salari, coll'offerta del proprio lavoro a basso prezzo, e aggrava la disoccupazione; col rimettere a casa i risparmi, sottrae ricchezza al paese che lo ospita; si rende inviso collo spettacolo della propria miseria, spesso accompagnata dal vizio e dalla delinquenza. Perciò l'emigrante finisce col divenire « indesiderato » e gli si chiude la porta in faccia. Le invasioni si rintuzzano con le armi: le correnti migratorie si deviano o si arrestano coi provvedimenti di legge.

Frattanto, col crescere della popolazione, si trasforma e si evolve di pari passo il procedimento economico mediante il quale le ricchezze sono prodotte, distribuite e scambiate.

L'agricoltura, dai metodi estensivi passa gradatamente a quelli intensivi; dissoda terre incolte; bonifica e riscatta quelle paludose; migliora gli allevamenti; abbandona il tradizionale empirismo e, coll'aiuto della scienza, ottiene maggiori raccolti. Nelle manifatture, l'introduzione della divisione del lavoro e delle macchine conduce alla grande industria. Le folle operaie vivono accentrate nelle grandi città « tentacolari », aperte a tutti i contagi di mali, vizi e passioni. Il capitale, a sua volta, predomina e l'iniziativa individuale cede il campo alle società anonime

ed ai trusts. L'uso sempre più largo di macchine e motori pone in prima linea, fra le ricchezze nazionali, quelle del sottosuolo: carbone, ferro, olii minerali, ed anche cascate e corsi d'acqua che si utilizzano per produrre energia elettrica.

La vita sociale si fa via via più complessa. I sistemi produttivi accentuano l'interdipendenza degli individui: ognuno di noi ha bisogno degli altri per produrre e per vivere, ma è in lotta cogli altri per ripartire il prodotto. Il produttore autonomo, l'artigiano, hanno ceduto il campo all'imprenditore: gli operai, ormai separati dagli strumenti di lavoro, non sono più che dei salariati. La disparità delle ricchezze, fatta più palese dalle forzate collaborazioni e dalla convivenza nei centri urbani, determina antagonismi, culminanti nella «lotta di classe», col suo strascico di scioperi e di violenze. Le moltitudini, dirozzate mediante l'istruzione obbligatoria, chiamate a partecipare coll'elettorato alla vita politica nazionale, anelano a un livellamento anche nel campo economico e cercano di conseguirlo con rivolgimenti, che in pratica si sono mostrati inutili sempre e spesso dannosi. La classi non sono più chiuse, come un tempo: chi abbia le necessarie doti può salire ai sommi posti, mentre gli inetti e i reietti dalla fortuna si ammassano negli strati inferiori. Lo stesso concetto della proprietà lentamente si evolve: non è più il «*jus utendi et abutendi*» dei romani; ma un diritto limitato di leggi sempre più numerose nell'interesse della collettività.

Infine, anche i procedimenti dello scambio si sono venuti mutando. Al mercante nomade, che portava seco la mercanzia, subentra il negoziante sedentario, che attira la clientela coi noti mezzi della pubblicità; tutte le istituzioni che sussidiano il commercio – trasporti, magazzini, borse, banche, assicurazioni – si

impiantano e si perfezionano; alla economia in natura, della prima ora, e a quella monetaria, seguìta dopo, subentra l'economia di credito, che ci riporta a un baratto perfezionato; ad ogni oscillazione dei prezzi le merci si spostano, da un capo all'altro del mondo, come liquidi in vasi fra loro comunicanti; i governi intervengono ad attenuarne gli effetti sulle industrie nazionali mediante i dazi protettivi.

Possiamo dunque concludere che l'aumento della popolazione ha agito come stimolo potente di progresso e ci ha dato l'odierno ordinamento sociale, con tutte le sue luci e le sue ombre.

136 - L'economia politica è una scienza crudele? - Questo libro non è che un sunterello elementare delle parti principali dell'economia politica, perchè certo sarebbe impossibile trattare a fondo tutti gli argomenti di tale scienza in ispazio così ristretto. Avremo tuttavia raggiunto lo scopo che ci siamo proposti, se saremo riusciti a persuadere quanti abbiano cominciato i loro studi da questo Manuale, a continuarli consultando opere di più vasta mole.

Ma pur chi abbia letto soltanto le poche pagine che precedono, deve essersi convinto che l'economia non è dottrina spietata e inumana, come alcuni pretendono. È forse triste l'alleggerire il fardello del lavoratore o l'apprestare alla sua mensa un cibo più confortante?

Certo, la scienza è melanconica, in quanto ci fa riflettere a molte miserie umane. È doloroso il pensare alle migliaia di nostri simili, che trascinano una vita travagliata sui campi, nelle officine, nei bassifondi delle città popolose, negli ospedali, nelle prigioni. I fallimenti, le bancherotte, gli scioperi, le serrate, la disoccupazione, la lotta di classe, il rincaro della vita, le crisi, le carestie sono tutte cose, senza

dubbio, funeste: ma è forse da attribuirne la colpa all'economia politica?

Non si riesce, invece, a farsi di quest'ultima una più giusta idea, quando ci venga dipinta come *una scienza benefica che, se convenientemente studiata, può in parte sanare codeste piaghe, insegnandoci ad impiegare i nostri sforzi per alleviare le fatiche e per confortare le miserie dell'umanità?*